МИКРОЭКОНОМИКА

МИКРОЭКОНОМИКА

# МИКРОЭКОНОМИКА



# Шпаргалка по микроэкономике

СИБИРСКОЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО

УДК 330
ББК 65.012.1я73
Ш83



**СИБИРСКОЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО**

Для писем: 630058, Россия, г. Новосибирск, а/я 134
Тел./факс: **(383) 333-23-45**

*Отдел продаж:* **sales@sup99.ru**
Москва: (495) 661-09-96
Новосибирск: (383) 333-23-45
*Книга – почтой:* **post_book@sup99.ru**

**Информация для авторов, актуальный прайс-лист и подробное описание продукции издательства – на официальном сайте**
**www.sup99.ru**

**Шпаргалка** по микроэкономике [Текст]. — Новосибирск: Сиб.
Ш83 унив. изд-во, 2010. — 48 с.
ISBN 978-5-379-01268-7

В пособии даны ответы на все основные экзаменационные вопросы по данной дисциплине, предусмотренные Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Кратко и понятно изложено самое главное, что необходимо знать студенту для успешной сдачи экзамена.

Пособие, адресованное студентам высших и средних образовательных учреждений, поможет им подготовиться к экзамену в предельно сжатые сроки.

**УДК 330**
**ББК 65.012.1я73**

*Соответствует гигиеническим требованиям к книжным изданиям*
*(сан.-эпид. закл. № 54.НС.05.953.П.013186.12.05 от 26.12.05)*

Подписано в печать 05.10.09. Формат 60 × 90/16. Бумага газетная.
Гарнитура PragmaticaCTT. Печать офсетная. Усл. печ. л. 3.
Доп. тираж 6000 экз. Заказ № 684.

Сибирское университетское издательство
630117, Новосибирск, ул. Арбузова, 1/1

Отпечатано в типографии
Сибирского университетского издательства
630117, Новосибирск, ул. Арбузова, 1/1

ISBN 978-5-379-01268-7

## Содержание

## 1 СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ И ГРАНИЦЫ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

**Микроэкономика** — наука, которая изучает поведение экономических агентов в результате их экономической деятельности. **Она исследует экономику в следующих направлениях:**

1) изучает проблему потребителя, выясняя, почему люди останавливают свой выбор именно на таких, а не других наборах благ;
2) изучает проблему производителя, определяя, как и почему производители выбирают наборы факторов производства;
3) изучает общее равновесие, исследуя формирование цены на товары и услуги, процесс обмена при различных предположениях, эффективность рынка;
4) изучает асимметрию информации по тому, как разногласие информационных множеств экономических субъектов может способствовать экономической неэффективности;
5) изучает вопросы возможности того, как решения других агентов могут привести к экономической неэффективности;
6) изучает общественные блага.

Микроэкономика представляет собой учебный предмет, который считается стандартной частью экономического образования. Эта дисциплина была известна еще во времена физиократов, а к середине XX в. приняла свои современные формы. В настоящее время это вполне сформировавшаяся наука, имеющая обширную область применения.

Микроэкономика занимается изучением поведения отдельных экономических единиц (домашних хозяйств и фирм) и функционирования отдель-

## 2 СПРОС И ФАКТОРЫ СПРОСА. ЗАКОН СПРОСА

**Спрос** можно определить как то количество товара, которое потребители готовы и в состоянии приобрести по определенной цене в течение некоторого времени.

**Объемом спроса** на какой-либо товар называется максимальное количество этого товара, которое согласно купить отдельное лицо, группа людей или население в целом в единицу времени при определенных условиях. К числу этих условий относятся цена данного товара, цены других товаров, величина денежных доходов, вкусы и предпочтения потребителей, накопленное имущество и др.

Зависимость объема спроса от определяющих его факторов называется **функцией спроса**. Прежде всего объем спроса на товар определяется его ценой.

Но какой бы качественный, технически сложный или дорогой товар человек ни покупал, все равно сохраняется обратная зависимость между ценой товара и величиной спроса на него, т.е. при прочих равных условиях спрос на товар тем больше, чем ниже его цена. Именно эта зависимость называется **законом спроса**. Эту зависимость можно преобразовать в функцию спроса от цены, если прочие факторы, влияющие на объем спроса, принять за неизменные величины:

$$Q = f(P).$$

Кривая спроса показывает, как меняется объем спроса потребителя в зависимости от уровня цены на товар. Изменение объема спроса в зависимости от изменения цены на товар представляет собой движение по кривой спроса.

## 3 ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ФАКТОРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На рынке спросу противостоит определенное предложение товаров. Под **предложением** понимают чью-либо готовность продать товар. Основными поставщиками товаров на рынок являются производители. Их сбытовая и ценовая политика подчиняется нескольким целям, главная из которых — максимизация прибыли. В то же время объем прибыли напрямую зависит от цены продукции.

**Закон предложения** гласит: предложение при прочих равных условиях изменяется в прямой зависимости от изменения цены.

Если рыночная цена товара имеет тенденцию к повышению, то производители будут заинтересованы в расширении объемов производства, и наоборот.

Кроме цены, на уровень предложения влияют следующие факторы:

1) наличие производственных мощностей и природных ресурсов, рабочей силы (*R*);
2) характер технологии (*K*);
3) налоги и дотации (*TS*);
4) природно-климатические условия (*C*);
5) цены на ресурсы и другие товары (от *P* до *P*).

Итак, **объем предложения** — это максимальное количество какого-то товара, которое согласен выставить на продажу продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях, перечисленных выше.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется **функцией предложения**. В общем виде функция предложения имеет вид:

$$Q = f(P, P, R, K, C, TS \text{ и др.}).$$

## 4 РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На каждом рынке существует множество продавцов и покупателей, каждый из которых планирует свои действия независимо от других. Если планы продавцов и покупателей совпадают, то никому не приходится эти планы изменять, устанавливается равновесная цена, которая устраивает одновременно и покупателя, и продавца. При цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж — такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которого потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок.

Точка пересечения кривых спроса и предложения есть точка равновесия. В этой точке объем спроса равен объему предложения. Здесь фиксируется формирующаяся при этих условиях равновесная цена. Положение на рынке, при котором количество товаров или услуг, которые хотят приобрести потребители, абсолютно идентично количеству товаров и услуг, которые желают предложить производители, есть рыночное равновесие. Однако равенство спроса и предложения — это скорее теоретическая абстракция, позволяющая нам выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма, ибо в реальной хозяйственной практике такое совпадение бывает весьма редким. Отклонения от рыночного равновесия могут быть в следующих формах:

1) в виде избыточного спроса, когда количество благ, спрашиваемых на рынке, превышает количество предлагаемых;

Неценовые факторы, сдвигающие кривую спроса.

1. Вкусы и предпочтения потребителей.

Очевидно, что изменения во вкусах, предпочтениях, моде оказывают существенное воздействие на величину спроса на товар или услугу. Возраст и семейное положение, а также некоторые другие моменты формируют вкусы и запросы покупателей. Иногда вкусы меняются быстро, в этом случае кривая спроса совершает сдвиги в сторону увеличения или в обратную сторону очень быстро.

2. Цены на другие товары.

По характеру воздействия на спрос на какой-то товар разграничивают изменения цен на 3 вида товаров:
1) товары-заменители (конкуренты);
2) товары-взаимодополнители (комплименты);
3) товары, относительно независимые друг от друга.

3. Размер рынка.

Чем больше покупателей, тем больший совокупный спрос они предъявляют.

4. Доходы населения и размеры накопленного имущества.

Чем богаче население, тем больше спрос, и кривая движется вправо и вверх, причем следует отметить, что с ростом доходов увеличивается спрос не на все товары, а главным образом на товары более высокого качества.

5. Инфляционные ожидания.

Довольно часто увеличение спроса на товар по причине ожидания быстрого роста цен на него принимают за нарушение закона спроса, хотя в данном случае мы говорим об изменении функции спроса.

ных рынков товаров и ресурсов. Но это высказывание неточно определяет предмет микроэкономики. Так, философия, психология тоже могут изучать поведение отдельных экономических единиц, но при этом они не станут микроэкономикой. Следовательно, «поведение отдельных экономических агентов» — это лишь объект анализа. Для точности определения необходимо добавить к приведенному выше, что конкретно интересует микроэкономику в «отдельных экономических агентах», с какой точки зрения она на них смотрит.

Для микроэкономики главнее то, как такие «отдельные экономические агенты» принимают решения о распределении ограниченных ресурсов.

Следовательно, микроэкономику в настоящее время принято изучать как науку и инструмент разработки управленческих решений на уровне определенного хозяйствующего объекта или группы и на уровне структурных подразделений такого хозяйствующего субъекта. При этом необходимо принимать во внимание и факт того, что всякое управленческое решение на уровне предприятий принимается в рамках ограниченного объема информации.

Как и любая экономическая наука, микроэкономика разрабатывает определенные методы для определения законов и закономерностей.

2) в виде избыточного предложения, когда количество благ, предлагаемых на рынке, превышает количество спрашиваемых.

Если рыночная цена превышает равновесное значение, то существует избыточное предложение товаров, и это заставляет продавцов снижать цену. Если рыночная цена ниже равновесного значения, то имеет место избыточный спрос на товары, и это заставляет продавцов повышать цену. В состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект — производитель или покупатель — не имеет стимулов к изменению своего экономического поведения. Если же рыночная цена не равна равновесной, то действия покупателей и продавцов двигают ее в направлении равновесной цены.

Существует ряд факторов, которые, помимо цены, воздействуют либо на объем спроса, либо на объем предложения. В результате равновесие будет достигаться при других значениях цены.

**Возможны следующие 4 варианта:**
1) уменьшение спроса под влиянием неценовых факторов ведет к падению равновесной цены и объема предложения;
2) увеличение спроса под влиянием неценовых факторов повышает равновесную цену и объем предложения;
3) уменьшение предложения под влиянием неценовых факторов ведет к повышению равновесной цены и сокращению объема спроса.

Зависимость объема предложения от цены может быть различной, однако самой типичной будет следующая: чем выше рыночная цена, тем больше объем предложения, и наоборот.

Функция предложения от цены может, как и функция спроса, задаваться тремя способами:
1) графическим;
2) табличным;
3) аналитическим.

Рассмотрим некоторые неценовые факторы, влияющие на объем предложения:
1) цены на исходные ресурсы. Чем ниже затраты на исходное сырье, материалы, топливо, а также рабочую силу, тем большее количество продукции по более низкой цене предприниматель сможет предложить на рынок;
2) технологические возможности производителей. Чем выше уровень прогресса, тем эффективнее становится производство, т.е. на каждую единицу затраченных ресурсов производится все большее количество конечного продукта;
3) цены на другие продукты;
4) число продавцов;
5) ожидания производителей. Например, производители зерна, ожидая, что цены на него вырастут, не станут продавать его ни государству, ни населению, потому что при условии повышения цены они смогут более выгодно его реализовать;
6) налоги и дотации. Учитывая, что большинство производителей рассматривают налоги как затраты своего производства, повышение налогов будет увеличивать затраты производителя и уменьшать предложение. Напротив, дотации фактически снижают затраты, а соответственно, увеличивают предложение.

## 5 ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Способность спроса и предложения адаптироваться к изменившимся условиям рынка называется **эластичностью** (с точки зрения математиков, эластичность — это отношение относительного прироста функции к относительному приросту независимой переменной).

Зависимость объема спроса на товар от изменения цены на него называется эластичностью спроса по цене, или прямой эластичностью. Если покупатель быстро и однозначно реагирует на изменение цены, то в этом случае спрос эластичен. И, наоборот, если реакция слабая и вялая, то значит, что спрос неэластичен. Если изменение цены влечет за собой такое же изменение объема спроса, то, значит, эластичность спроса равна единице.

**Виды эластичного спроса:**

1) эластичный. Так как микроэкономика в современных условиях рассматривает инструмент принятия управленческих решений на уровне одного хозяйствующего объекта (предприятия), группы (концерна) и на уровне структурных подразделений отдельного хозяйствующего субъекта, то мы можем рассмотреть эластичность спроса на примере определения происходящих изменений с денежными поступлениями; что, с точки зрения покупателя, происходит с общей выручкой в случае изменения цены.
Таким образом, если спрос эластичен, уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки, потому что даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены;

## 6 ОТРАСЛЕВОЕ РАВНОВЕСИЕ. ИЗМЕНЕНИЯ В РЫНОЧНОМ РАВНОВЕСИИ

**Стабильность равновесия** — это возможность рынка, вышедшего из равновесного состояния, снова вернуться к равновесному состоянию под влиянием только внутренних сил. В том случае, когда равновесие стабильно, дополнительное регулирование рынка не нужно, когда равновесие нестабильно, то регулирование рынка необходимо. Если кривые спроса и предложения обладают нормальным (отрицательным либо положительным) наклоном, то равновесие стабильно.

Состояние, при котором планы продаж и покупок определенного товара одинаковы, называется **отраслевым (рыночным) равновесием**. Определенному состоянию присуща своя равновесная комбинация значений цены и количества блага. Точка, в которой совпадают экономические интересы покупателя и продавца, называется **точкой рыночного равновесия**. В ней пересекаются графики спроса и предложения и соблюдается равенство:

$$QE = QS = QD.$$

**Цена равновесия** — это цена, при которой размеры спроса совпадают с предложением. Под **равновесным количеством** понимается определенное количество благ, при котором цена спроса совпадает с ценой предложения. Уровень равновесной цены зависит от затрат на производство благ и от платежеспособности потребителей такого блага.

Для определения равновесия «цена — количество» необходимо провести 2 операции:

1) приравнять функции спроса к предложению и решить данное уравнение относительно цены;

## 7 ПОНЯТИЕ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЫНКА

В самом общем виде **рынок** — это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда.

**Субъектами рынка** являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство.

**Объектами рынка** являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег — все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Хозяйственный механизм рыночной модели экономического развития состоит из 3 основных элементов — предложения, спроса, цены. Наряду с этими элементами существует нечто, выступающее катализатором, вечным двигателем, питательной средой жизнедеятельности рынка, — конкуренция.

Рынок как самостоятельное образование включает 3 основных элемента — рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала.

Важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает воз-



## 8 ФУНКЦИИ И КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКА

Рынок оказывает огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд экономических функций.

Самая важная функция рынка — **регулирующая**. В рыночном регулировании большое значение имеет соотношение спроса и предложения, влияющее на цены. Растет цена — сигнал к расширению производства, падает — сигнал к сокращению. Рынок выступает регулятором производства, спроса и предложения. Через механизм закона стоимости, спроса и предложения он устанавливает необходимые воспроизводственные пропорции в экономике.

Рынок выполняет **стимулирующую** функцию. Посредством цен он стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, снижение затрат на производство продукции и повышение ее качества, расширение ассортимента товаров и услуг.

Следующей функцией рынка является **информационная**. Рынок представляет собой богатый источник информации, знаний, сведений, необходимых хозяйствующим субъектам.

**Посредническая** функция рынка заключается в том, что в нормальной рыночной экономике с достаточно развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции. В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

Рынок выполняет **санирующую** функцию. Он очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных

2) подставить значение цены в функцию спроса или в функцию предложения.

Необходимо отметить, что процесс формирования рыночных равновесных цен чаще всего носит итерационный характер. При этом субъекты рыночной сделки осуществляют встречные действия, изменяя запрашиваемую цену, что приводит к изменению величины спроса или предложения. В этом заложена основа регулирующей функции цен, обеспечивающей отсутствие товарных дефицитов или товарных излишков.

У каждой отрасли свои кривые предложения.

**Отрасль с неизменными издержками** — это отрасль, где цены на факторы производства не связаны с размерами выпуска. Так как цены на факторы производства и технология стабильны, долгосрочная кривая предложения в этой отрасли совершенно эластична.

**Отрасль с возрастающими издержками** — это отрасль, в которой цены на отдельные факторы производства растут из-за увеличения выпуска благ. Долгосрочная кривая предложения в этой отрасли имеет положительный наклон.

**Отрасль с убывающими издержками** — это отрасль, в которой цены на отдельные факторы производства снижаются из-за расширения отрасли. Долгосрочная кривая предложения в этой отрасли будет иметь отрицательный наклон.

Долгосрочная кривая предложения в **отрасли с различной комбинацией процессов** имеет дугообразную форму.

2) неэластичный. Если спрос неэластичен, уменьшение цены приведет к уменьшению общей выручки. Небольшое расширение продаж, которое произойдет в этом случае, окажется недостаточным для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции.
3) единичная эластичность. В специальном случае единичной эластичности увеличение или уменьшение цены оставят общую выручку без всяких изменений. Потеря выручки, вызванная снижением цены, будет в точности компенсирована расширением продаж.

Графически различная ценовая эластичность спроса на товар может быть выражена через различный наклон линий спроса. Спрос с абсолютной эластичностью графически будет выглядеть как горизонтальная линия, а абсолютно неэластичный спрос — как вертикаль.

Кроме эластичности спроса по цене товара, существуют другие виды эластичности спроса, т.е. зависимость его от других факторов. К ним относится **эластичность спроса по доходу**. Она отражает зависимость изменения спроса отдельного потребителя, отрасли, рынка в целом от роста или уменьшения индивидуального или совокупного денежного дохода. **Перекрестная эластичность** — это эластичность, показывающая зависимость процентного изменения спроса на какой-либо товар от процентного изменения цены на какой-либо другой товар.

единиц и, наоборот, поощряет развитие эффективных, предприимчивых, перспективных фирм.

Через **социальную** функцию рынок дифференцирует производителей. Он предоставляет государству лучшие возможности для достижения социальной справедливости в национальной экономике, что не могло быть достигнуто в условиях тотального огосударствления.

**По объектам обмена** различают рынок товаров, рынок услуг, рынок капиталов, рынок ценных бумаг, рынок труда, валютный рынок, рынок информации и научно-технических разработок.

**В пространственном разрезе** выделяют местный (локальный) рынок, который ограничивается одним или несколькими районами страны; национальный рынок, который охватывает всю национальную территорию; мировой рынок, охватывающий все страны мира.

**По механизму функционирования** различают свободный (регулируется на основе свободной конкуренции независимых товаропроизводителей); монополизированный (условия производства и обращений определяет группа монополий, между которыми сохраняется монополистическая конкуренция); регулируемый (важная роль принадлежит государству, которое использует экономические инструменты воздействия) рынки.

**По степени насыщенности** выделяют равновесный (спрос и предложение примерно совпадают), дефицитный (спрос превышает предложение), избыточный (предложение превышает спрос) рынки.

можность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

Не менее важным условием возникновения рынка является специализация. Специализация — форма общественного разделения труда как между различными отраслями и сферами общественного производства, так и внутри предприятия на различных стадиях производственного процесса.

Важной причиной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека. Даже самый способный человек может произвести лишь небольшое количество благ. Ограничены в обществе не только производственные возможности человека, но и все другие факторы производства (земля, техника, сырье).

Причиной формирования рынка является и экономическая обособленность товаропроизводителей, чтобы они могли свободно распоряжаться результатами своего труда. Благами обмениваются полностью независимые, автономные в принятии хозяйственных решений производители. Экономическая обособленность означает, что только сам производитель решает, какую продукцию выпускать, как ее производить, кому и где продавать. Адекватным правовым режимом состоянию экономической обособленности является режим частной собственности. Обмен продуктами человеческого труда в первую очередь предполагает наличие частной собственности.

## 9 ЭЛЕМЕНТЫ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

В экономике существуют не только отдельные, изолированные рынки, но и единая рыночная система, все элементы которой находятся в определенных соотношениях друг с другом.

**Инфраструктура рынка** — это система учреждений и организаций, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке. Ее характеризуют как комплекс элементов, институтов и видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка, и как совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование рынка.

**Организационная база инфраструктуры** рынка включает снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации.

**Материальная база** состоит из транспортных систем, складского и тарного хозяйства, информационной системы и средств связи.

**В кредитно-расчетную базу** входят отдельные банковские и страховые системы, крупные самостоятельные банковские и кредитно-сберегательные учреждения, а также различные по объему операций средние и мелкие коммерческие банки.

Важнейшими элементами рыночной инфраструктуры являются ярмарки, аукционы, биржи. **Ярмарка** представляет собой регулярный рынок широкого значения, который организуется в определенном месте.

**Аукционы** имеют дело с продукцией, которой на рынке недостаточно. Здесь главным ориентиром является получение максимальной цены за

## 10 РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

При возникновении какого-либо сбоя в рыночной экономике автоматически включается механизм саморегуляции, но, к сожалению, не со всеми проблемами рынок может справиться самостоятельно. Исправить «провалы» рынка помогает государство.

**«Провалы» рынка** — случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. Обычно выделяют 4 типа неэффективных элементов, свидетельствующих о «провалах» рынка:

1) монополию;
2) несовершенную информацию;
3) внешние эффекты;
4) общественные блага.

При наступлении этих случаев на помощь приходит государство. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти направления деятельности государства составляют нижнюю границу его вмешательства в экономику. Однако в настоящее время функции государства гораздо шире. Они включают развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, государственное пособие малоимущим. Лишь небольшое число перечисленных услуг обладает свойствами чисто общественных благ.

**Чисто общественное благо** — такое благо, которое потребляется всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет (например, национальная оборона).

## 11 СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ

При совершенной конкуренции на рынке действует достаточно много продавцов и покупателей, которые в отдельности не могут повлиять на цену товара. Фирмы принимают рыночную цену, решая, сколько производить и продавать, а потребители, в свою очередь, решают, сколько этого товара нужно купить.

Монополия и монопсония являются противоположными понятиями. **Монополия** — рынок, имеющий одного продавца и множество покупателей, монопсония — рынок со множеством продавцов и только лишь одним покупателем.

Рассмотрим поведение монополиста. Так как он является единственным производителем товара, то он может установить свою цену на предлагаемый товар и контролировать ее. Если сравнивать предложение монополиста и предложение при совершении конкуренции, то, несомненно, у монополиста оно будет меньше, а цена, наоборот, значительно выше. Это связано с определенными издержками для общества, так как меньше потребителей покупают продукт (т.е. те, кто его покупает, дают любые деньги). Чтобы этого не было, существует антимонопольная политика.

Монополия в чистом виде — явление очень редкое, но на многих рынках лишь несколько фирм конкурируют друг с другом. Их взаимодействие связано со стратегией фирм на данном рынке. Однако фирмы могут влиять на цену и получать прибыль за счет установления предельных издержек. У таких фирм есть монопольная власть.

Теперь обратимся к монопсонии. В отличие от цены на рынке свободной конкуренции цена, кото-

## 12 ЦЕЛИ МОНОПОЛИИ И МОНОПОЛЬНАЯ ЦЕНА

**Монополия** (от греч. *monos* — «один», *poleo* — «продаю») — это исключительное право государства, предприятия, организации, торговца (т.е. принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству) на осуществление какой-либо хозяйственной деятельности. Монополия является прямой противоположностью конкурентному рынку. По своей природе монополия выступает силой, подрывающей свободную конкуренцию, стихийный рынок.

**Совершенная монополия** (так же как и совершенная конкуренция) представляет собой достаточно редкое явление. Она предполагает выполнение следующих условий:

1) монополист является единственным производителем данного товара;
2) продукция носит уникальный характер в том смысле, что не имеет близких заменителей;
3) проникновение в отрасль других фирм закрыто целым рядом обстоятельств, в результате чего монополист удерживает рынок в своей полной власти и полностью контролирует объем выпуска производства.

Чтобы получить максимальную прибыль, монополист использует неценовые факторы воздействия на рыночный спрос, такие как реклама, улучшение качества товара и его внешнего вида, расширение диапазона предлагаемых услуг и дифференциация.

Экономисты насчитывают 4 фактора, каждый из которых, сочетание некоторых из них или все четыре способствуют тому, что некоторая фирма становится монополией. Рассмотрим поочередно каждый из этих факторов.

Государственный аппарат стремится решить 2 взаимосвязанные задачи — обеспечить нормальную работу рынка и хотя бы смягчить острые социально-экономические проблемы.

Однако роль государства в рыночной экономике не может быть безграничной. Поэтому рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения (так же как государство накладывает ограничения на развитие экономики).

Прежде всего недопустимы такие методы вмешательства государственного сектора, которые разрушают рыночный механизм. Гораздо действенными здесь оказываются косвенные регуляторы (налоги, субсидии и др.), особенно те из них, которые встроены в сам механизм рыночной экономики. Поэтому государственное регулирование должно либо ослаблять, либо усиливать действие рыночных сил.

Однако следует помнить, что все регуляторы имеют довольно противоречивый характер. Краткосрочные выгоды могут обернуться долгосрочными потерями. Так, применяя набор экономических мер, необходимо своевременно выявлять их негативные эффекты и заблаговременно принимать меры по их ликвидации. Сфера действия прямых и косвенных административных методов воздействия государства на экономику должна быть строго определена, и время от времени необходимо предпринимать энергичные шаги к разгосударствлению экономики, так как разрастание бюрократического аппарата усложняет сам процесс принятия решений.

какой-либо товар. На аукционе происходит публичная продажа какого-либо товара в заранее установленном месте. Продаваемые товары достаются покупателю, который назвал самую высокую цену.

**Биржа** — место встречи покупателей и продавцов, место, где заключаются сделки. Большинство бирж являются корпорациями. Членами бирж могут быть только отдельные лица, а от корпораций могут выступать лишь лица, имеющие право заключать на бирже контракты.

Элементом инфраструктуры рынка выступает **кредитная система**. Она включает банки, страховые компании, фонды профсоюзов и любых других организаций, обладающих правом коммерческой деятельности. В кредитную систему входят все, кто способен мобилизовать временно свободные средства, превратить их в кредиты, а потом в капиталовложения. Ядро кредитной системы — банковская система. Она включает в себя национальный (государственный), коммерческие (осуществляют прием вкладов и превращение их в кредит), ипотечные (дают деньги под залог недвижимости), инновационные (кредитуют разработку технологических нововведений) и инвестиционные банки.

В рыночную инфраструктуру входят и **государственные финансы**. Их основу составляют федеральные, региональные и местные бюджеты.

1. Полный (исключительный) контроль над вводимыми важными факторами производства.

2. Экономия, обусловленная ростом масштаба производства (проявляющаяся в снижении долгосрочных средних издержек производства на единицу продукции при увеличении объема выпуска продукции).

Когда кривая долгосрочных средних издержек (при данных фиксированных ценах на вводимые ресурсы) представляет собой нисходящую покатую прямую, то самый дешевый способ удовлетворить отраслевой продукцией потребителя заключается в том, чтобы сконцентрировать производство данного изделия в руках одной-единственной фирмы.

Рынок, который обслуживается с наименьшими затратами одной фирмой, носит название естественной монополии.

3. Патенты.

Патент обычно предоставляет право исключительного получения прибыли на всех стадиях производства, где используется данное изобретение. Наряду с прибылью существуют также издержки, связанные с использованием патентов. Когда речь идет об издержках, связанных с использованием патентов, то соответствующая монополия обычно устанавливает более высокие цены для покупателей. С точки зрения повышения прибылей патент делает возможным осуществление очень большого числа изобретений, которые без патента внедрять было нельзя.

4. Государственные лицензии или привилегии.

На многих рынках закон не разрешает заниматься бизнесом никому, кроме фирм, имеющих государственные лицензии.

рую устанавливает монопсонист, представляет собой функцию его спроса. Проблемы монопсониста заключаются в выборе количества: максимизирует чистую прибыль от покупки ценность товара минус цена, которая за него уплачена.

**Чистая монопсония** — редкое явление (как и монополия). Но существуют рынки, на которые действуют только несколько покупателей, которые могут приобрести товары за меньшую цену, чем при совершенной конкуренции. Такие покупатели имеют монопсоническую власть. Обычно это происходит на рынках факторов производства.

Власть монополий и монопсоний — формы рыночной власти. Рыночная власть означает способность продавца или покупателя влиять на цену товара, именно поэтому мы должны знать механизм действия рыночных сил и их влияние на фирмы и потребителей.

**Рыночная власть** — явление довольно распространенное. Во многих отраслях действует лишь несколько фирм, поэтому каждый производитель обладает относительно монопольной властью. А многие фирмы в качестве покупателей сырья, трудовых ресурсов или других товаров обладают относительной монопсонической властью на рынках этих факторов производства. Проблема, с которой сталкиваются руководители этих фирм, — наиболее эффективное использование рыночной власти.

## 13 БАРЬЕРЫ ВХОДА И ВЫХОДА В ОТРАСЛИ

Оказывается, что захватить рынок и стать на нем монополистом очень сложно, но удержать этот рынок в своих руках еще сложнее. Поэтому издавна монополисты научились возводить барьеры на входе в контролируемые ими рынки. Именно эти барьеры мешают проникновению на монополизированные рынки новых конкурентов и изменению там ситуации к лучшему для покупателей.

**Барьер для входа в отрасль** (Barrier entry) — ограничитель, который предотвращает появление новых дополнительных продавцов на рынке монопольной фирмы. Барьеры для входа на рынок необходимы для того, чтобы поддерживать монополию в долгосрочном плане. Так, если бы был возможен свободный вход на рынок, то экономические прибыли, получаемые монополистом, привлекли бы на рынок новых продавцов, значит, возросло бы предложение. Монопольный контроль над ценами исчез бы вовсе, так как рынки в конечном счете стали бы конкурентными.

**Типы барьеров, препятствующих проникновению новых фирм на монополизированные рынки:**

1) **юридические барьеры.** Вход на монополизированный рынок обычно очень сильно может быть ограничен с помощью юридических барьеров. Самыми древними формами таких барьеров были монопольные права, которые присваивали себе по праву сильного правители и которые со временем получили название государственных монополий.

Важнейшим видом юридических барьеров, рождающих и защищающих монополию, являются

## 14 ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ

**Естественная монополия** возникает вследствие объективных причин. Она отражает ситуацию, когда спрос на данный товар в лучшей степени удовлетворяется одной или несколькими фирмами. В ее основе лежат особенности технологий производства и обслуживания потребителей.

**Основными признаками естественной монополии являются следующие:**

1) деятельность субъектов естественных монополий эффективнее в отсутствие конкуренции, что связано с существенной экономией на масштабах производства и высокими условно-постоянными издержками. К таким сферам относят, например, транспорт. Затраты на доставку груза или перевозку одного пассажира тем ниже, чем больше грузов или пассажиров перевозятся в данном направлении;
2) высокие барьеры входа на рынок, поскольку фиксированные издержки, связанные со строительством таких сооружений, как дороги, линии связи, столь высоки, что организация подобной параллельной системы, выполняющей те же самые функции (строительство дорог и трубопровода или прокладка железнодорожного полотна проблематичны) вряд ли может окупиться;
3) низкая эластичность спроса, поскольку спрос на продукцию или услуги, производимые субъектами естественной монополии, в меньшей степени зависит от изменения цены, чем спрос на другие виды продукции (услуг), поскольку их невозможно заменить другими товарами. Данная продукция удовлетворяет важнейшие потребности населения или других отраслей промышлен-

## 15 ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Иногда в целях получения дополнительного дохода монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках. Это ни в коей мере не связано с дифференциацией цен в зависимости от качества товаров и услуг, а также с различиями в расходах на доставку и хранение в различных регионах.

Применение таких цен не только возможно в силу обособления рынков друг от друга географически или тарифными барьерами, но и становится необходимым для получения максимальной прибыли вследствие различной реакции спроса на изменение цены (эластичности спроса) на этих обособленных рынках, а следовательно, и готовности отдельных потребителей приобрести необходимое количество товара по цене выше средней рыночной. Такая экономическая политика называется **ценовой дискриминацией**.

Обычно ценовую дискриминацию подразделяют на 2 типа:

1) **дискриминацию по единицам продаваемой продукции.**
Суть ее заключается в различных условиях покупки товара или оплаты услуги потребителем в зависимости от количества приобретаемого. Так, цены на товары, приобретаемые в розницу, выше, чем на те же товары при оптовых закупках;
2) **дискриминацию среди покупателей.**
Покупатели имеют различные доходы и, соответственно, способны платить за один и тот же товар разную цену. Конечно, если бы фирме удалось продать весь товар всем покупателям по

## 16 ЗНАЧЕНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Неразрывной частью государственного регулирования выступает антимонопольное регулирование. Всемирно известно, что монополист определяет цены и объем производства, основываясь на ведомственных интересах, нанося тем самым ущерб обществу. Развитые страны уже на протяжении столетия ведут борьбу с монополизмом. Так, к примеру, Конгресс США в 1890 г. принял антимонопольный закон Шермана, а в 1914 г. — закон Клейтона. В дальнейшем антимонопольное законодательство не раз совершенствовалось.

**Государство вмешивается в деятельность монополий с помощью:**

1) установления высоких налогов;
2) контроля над ценами;
3) участия государственной собственности на монополизированных предприятиях;
4) антитрестовской политики и др.

Оценкой степени влияния монополизации цен выступает участие хозяйствующего субъекта в производстве товаров. Для определения степени монополизации производства применяется индекс Харфиндела—Хиршмана (UXX).

Во многих странах разрешаются любые слияния хозяйствующих субъектов.

В российской хозяйственной практике следует рассматривать доминирующее положение тех предприятий, которые занимают на рынке 70 % и более.

Необходимо отметить, что монополия не всегда приносит только зло. Исторически возникновение монополий является результатом развития производительных сил общества. Монополия спо-

стр. 11. вопросы 13—16

ности. К таким товарам относится, например, электроэнергия. Предположим, что рост цен на автомобили заставит многих потребителей отказаться от приобретения собственной машины и они будут пользоваться общественным транспортом, но даже значительное повышение тарифов на электроэнергию вряд ли приведет к отказу от ее потребления, поскольку заменить ее эквивалентным энергоносителем сложно;

4) сетевой характер организации рынка, т.е. наличие целостной системы протяженных в пространстве сетей, посредством которых производится оказание определенной услуги, в том числе наличие организованной сети, для которой необходимы управление и контроль из единого центра в реальном масштабе времени.

Существуют 2 типа естественных монополий:

1) природные монополии. Рождение таких монополий происходит из-за барьеров для конкуренции, возведенных самой природой. Например, монополистом может стать фирма, геологи которой обнаружили месторождение уникальных полезных ископаемых и которая купила права на земельный участок, где располагается это месторождение;
2) технико-экономические монополии. Так условно можно называть монополии, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами, связанными с проявлением эффекта масштаба.

патенты на изобретения и научно-технические разработки.

Патенты и авторские права обеспечивают создателям новых продуктов или произведений искусства, литературы, музыки и иного исключительные права на продажу, использование, предоставление лицензии на использование их изобретений и творений. Патенты могут выдаваться на производственные технологии;

2) **естественные барьеры.** В некоторых случаях рождение монополии оказывается практически неизбежным по сугубо объективным причинам. Такие монополии называют обычно естественными, поскольку порождающие их барьеры естественны, т.е. закономерно присущи определенному рынку.

**В зависимости от вида естественной монополии существуют естественные барьеры 2 видов:**

а) когда рождение монополий происходит из-за барьеров для конкуренции, возведенных самой природой;
б) второй вид естественных барьеров, препятствующих проникновению конкурентов на рынок монополиста, характерен для монополий, возникновение которых продиктовано либо техническими, либо экономическими причинами, связанными с проявлением эффекта масштаба;

3) **экономические барьеры.** Такие барьеры возводятся самими фирмами-монополистами или являются следствием неблагоприятной общеэкономической ситуации в стране.

собна более рационально воплотить преимущества крупного производства, используя технические и технологические параметры. Таким образом, на этих предприятиях издержки производства меньше. Из опыта развитых стран известно, что монополии снабжают население за счет крупномасштабного производства дешевых и качественных товаров.

Следует различать фактические выгоды от деятельности монополий и те тенденции, которые определяются ее экономической важностью и проявляются только при определенных условиях (таких как искусственная поддержка монополий государством, отсутствие совершенного антимонопольного законодательства и др.). Соответственно, к расширению предприятий необходимо подходить с позиций экономической целесообразности. Помимо всего, коммунальное хозяйство, транспорт для населения, связь, водо-, электро- и газоснабжение в большинстве стран считаются монопольными. Однако государство все же может оказывать определенное влияние на такие монополии в интересах общества путем установления фиксированных цен, дотаций государства и др.

Следовательно, **антимонопольное регулирование** — это комплекс экономических, административных и законодательных мер, проводимых государством и направленных на обеспечение условий для рыночной конкуренции.

высокой цене, то общий доход был бы выше, но фирма проиграла бы в объеме продаж, что при дальнейшем повышении цены привело бы к снижению дохода фирмы. Поэтому продавцы устанавливают дифференцированные цены на один и тот же товар на различных рынках.

**Ценовая дискриминация возможна при обязательном выполнении 3 условий:**

1) фирма должна обладать достаточной монопольной силой, чтобы контролировать производство и ценообразование;
2) должна быть исключена возможность перепродажи товара. Если можно купить товар на одном рынке по низкой цене и продать на другом по высокой, то это приведет к изменению спроса и предложения, а в результате — и к выравниванию цен, что подорвет ценовую дискриминацию;
3) способность производителя к определению структуры рынка. Многие фирмы систематически занимаются анализом поведения покупателей, классифицируя их с учетом характера работы, доходов, пола, возраста и иного, выделяя покупателей в отдельные группы, каждая из которых готова платить разную цену за товар.

## 17 МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

**Монополистическая конкуренция** осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продавать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов. Для рынка с монополистической конкуренцией справедливо следующее:

1) товар каждой фирмы, торгующей на рынке, является несовершенным заменителем товара, реализуемого другими фирмами. Продукт каждого продавца обладает исключительными качествами или характеристиками, которые служат тому, чтобы некоторые покупатели предпочли его товар конкурирующим фирмам. Покупатели, например, будут готовы уплатить высокую цену за туфли, произведенные одним продавцов, если они полагают, что эти туфли более удобны. Таким же образом некоторые потребители готовы платить повышенные цены за одежду, произведенную одним модельером, потому что им нравится ее покрой или качество отделки. Дифференциация товара означает, что предмет, продаваемый на рынке, не является стандартизированным;
2) на рынке существует относительно большое число продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую, но не микроскопическую долю рыночного спроса на общий тип товара, реализуемого фирмой и ее соперниками. При монополистической конкуренции размеры рыночных долей фирма общем превосходят 1 %, т.е. процент, который существовал бы при совершенной конкуренции;
3) продавцы на рынке не считаются с реакцией своих соперников, когда выбирают, какую

## 18 ОЛИГОПОЛИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**Олигополией** называют тип рынка, на котором несколько фирм контролируют его основную часть. При этом номенклатура продукции может быть как небольшой (нефть), так и достаточно обширной (автомобили, химическая продукция). Для олигополии характерны ограничения по вхождению новых фирм в отрасль. Они связаны с эффектом масштаба, большими расходами на рекламу, существующими патентами и лицензиями. Высокие барьеры для входа являются и следствием предпринимаемых ведущими фирмами отрасли действий, с тем чтобы не допустить в нее новых конкурентов.

**Особенностью олигополии** является взаимозависимость решений фирм по ценам и объему производства. Ни одно подобное решение не может быть принято фирмой без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов. Действия фирм-конкурентов — это дополнительное ограничение, которое фирмы должны учитывать при определении оптимальных цены и объема производства.

**Олигополия** — это структура рынка, на котором действуют немногочисленные продавцы. Весьма существенные барьеры препятствуют проникновению в отрасль новых фирм. На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

Отношения между фирмами характеризуются как взаимозависимость. Фирмы, знающие, что их действия затронут конкурентов в отрасли, принимают решения только после того, как выяснят характер реакции соперников.

## 19 ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ТРУДА

Труд есть целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспосабливает ее для удовлетворения своих потребностей.

В экономической теории под трудом как фактором производства подразумеваются любые умственные и физические усилия, прилагаемые людьми в процессе хозяйственной деятельности.

Говоря о труде, необходимо остановиться на таких понятиях, как производительность труда и интенсивность труда. Интенсивность труда характеризует напряженность труда, которая определяется степенью расходования физической и умственной энергии в единицу времени. Интенсивность труда увеличивается при ускорении работы конвейера, увеличении количества одновременно обслуживаемого оборудования, уменьшении потерь рабочего времени. Производительность труда показывает, какое количество продукции производится в единицу времени. Для роста производительности труда решающую роль играет прогресс науки и техники. Научно-техническая революция привела к изменениям в характере труда. Труд стал более квалифицированным, увеличилось время, затрачиваемое на профессиональную подготовку кадров, физический труд имеет все меньшее значение в непосредственном процессе производства.

**Основные компоненты рынка труда:**

1) спрос на рабочую силу и предложение рабочей силы;
2) стоимость рабочей силы;
3) цена рабочей силы;

## 20 ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА КАПИТАЛА

Капитал является одним из факторов производства. Термин «капитал» имеет много значений. Он может трактоваться и как некоторый запас материальных благ, и как нечто, включающее в себя не только материальные предметы, но и нематериальные элементы, такие как человеческие способности, образование. Определяя капитал как фактор производства, экономисты отождествляют капитал со средствами производства. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных для производства других товаров (станков, дорог, компьютеров, молотков, грузовиков, прокатных станов, зданий и др.).

Другой аспект категории «капитала» связан с его денежной формой. Взгляды на капитал разнообразны, но все они едины в одном: капитал ассоциируется со способностью приносить доход. Капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю.

Экономистами принято различать капитал, материализованный в зданиях и сооружениях, станках, оборудовании, функционирующий в процессе производства несколько лет, обслуживая несколько производственных циклов. Он носит название основного капитала. Другой вид капитала, включающий сырье, материалы, энергетические ресурсы, расходуется полностью за 1 производственный цикл, воплощаясь в производимой продукции. Он носит название оборотного капитала. Деньги, затраченные на оборотный капитал, полностью возвращаются к предпринимателю после реализации продукции. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены так быстро.

Олигополистические фирмы используют в основном методы неценовой конкуренции. Существуют доказательства, что во многих олигополистических отраслях цены оставались стабильными в течение длительного периода времени. В отличие от других структур рынка универсальной теории олигополии не существует. Вместо этого теория олигополии состоит из довольно значительного количества различных моделей, каждая из которых описывает специальный случай, который имеет место только при определенных условиях. Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике.

**Главной причиной формирования олигополии** является экономия на масштабах производства. Отрасль приобретает олигополистическую структуру в том случае, если крупный размер фирмы обеспечивает существенную экономию издержек и, следовательно, если крупные фирмы в ней имеют значительные преимущества над мелкими.

Характерной особенностью олигополистической структуры является то, что фирмы при формировании своей ценовой политики должны принимать во внимание реакцию конкурентов, т.е. все производители, выступающие на олигополистическом рынке, взаимозависимы.

установить цену на свои товары, или когда выбирают ориентиры по объему годовых продаж. Эта особенность является следствием все же относительно большого числа продавцов на рынке с монополистической конкуренцией. Например, если отдельный производитель туфель, чтобы продать больше товара, сокращает свою цену на 20 % за пару обуви, то, вероятно, что прирост в объеме его продаж происходит за счет многих, а не нескольких продавцов. Как следствие, маловероятно, что какой-то отдельный конкурент понесет достаточно значительные потери своей доли на рынке из-за уменьшения продажной цены любой другой фирмой. Следовательно, у конкурентов нет причин, чтобы отреагировать на это изменением своей политики, поскольку решение первой фирмы изменить цену не воздействует в значительной степени на их возможности извлекать прибыль;

4) на рынке есть условия для свободного входа и выхода. При монополистической конкуренции легко основать новую фирму или покинуть рынок. Выгодная конъюнктура на рынке с монополистической конкуренцией привлечет новых продавцов. Однако вход на рынок не настолько легок, как он был бы при совершенной конкуренции, поскольку новые продавцы часто испытывают трудности со своими новыми для покупателей торговыми марками и услугами.

**Рынок капитала** — рынок, где продаются и покупаются инвестиционные ресурсы.

Капитал можно разделить на физический (материально-вещественный) и невещественный.

**Невещественный (незримый) капитал** — знания, навыки и информация, которые могут быть применимы для производства товара и его реализации (патенты, лицензии, авторские права, человеческие навыки, торговая марка и пр.).

Невещественный капитал также называют человеческим, он выступает разновидностью трудовых ресурсов.

**Физический (материально-вещественный)** капитал включает недвижимость, оборудование, транспортные средства, сырье и т.п.

Физический капитал подразделен на основной капитал и оборотный. Основной капитал функционирует на протяжении нескольких лет и подлежит замене в случае износа или неисправности.

Основой капитал включает активы (т.е. все то, что приносит доход) длительного пользования.

Оборотный капитал полностью расходуется на протяжении 1 производственного цикла. Оборотный капитал идет на покупку средств для каждого цикла.

Капиталом выступают и денежные средства, которые есть у фирмы или потребителя.

4) конкуренция между работодателями и наемными работниками.

**Субъектами рынка труда выступают:**

1) работодатели и их представители (союзы);
2) работники и их представители (профсоюзы);
3) государство и его органы.

Выделяют несколько видов рынка труда.

**Внешний рынок труда** — рынок, основанный на географическом или профессиональном передвижении рабочей силы. Внутри внешнего рынка труда организации обмениваются кадрами, отбирая уже подготовленных за пределами организации работников нужной профессии и квалификации.

**Внутренний рынок труда** — рынок труда, основанный на перемещении персонала в пределах одного предприятия:

1) по горизонтали, когда человек переходит на новое рабочее место, схожее с предыдущим по выполняемым функциям и характеру работы;
2) по вертикали — на более высокую должность.

**Вторичный рынок труда** — рынок труда с нестабильной занятостью, невысокой оплатой труда, низкой квалификацией работников.

**Конкурентный рынок труда** — рынок труда, где большое количество фирм без особого сговора между собой устанавливает спрос на определенный вид рабочей силы.

**Открытый рынок труда** — все экономически активное население страны, стремящееся найти работу и нуждающееся в подготовке и переподготовке, а также все вакантные рабочие и ученические места в разных секторах экономики.

## 21 ЗНАЧЕНИЕ РЫНКА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ. РЕНТА

**Рынок природных ресурсов** — один из рынков факторов производства.

На рынках факторов производства земля, ее ресурсы и недвижимость включены в товарный оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив взаимозамещения во многих сферах хозяйствования. Экономическую ренту они приносят потому, что их предложение на рынках неэластично или недостаточно эластично.

Можно повысить производительность земли, улучшить ее качество, можно повысить рыночный уровень ренты как платы за землю или снизить этот уровень до минимума, но количество совокупного предложения этого фактора производства в каждый фиксированный момент времени увеличить невозможно. Чистая экономическая рента определяется соотношением спроса и предложения земли на рынках.

Относительно неэластичного предложения земли, ее ресурсов и недвижимости как факторов производства рыночный спрос выступает важнейшим условием ценообразования, включающим ренту и арендную плату в издержки производства. Для предпринимателей спрос на землю и связанные с ней факторы производства должен совпадать с размером получаемого предельного продукта в денежном выражении.

Под экономической **рентой** подразумевается цена земли, уплачиваемая арендатором ее собственнику за возможность производительного использования и получения прибыли. Рента является частью этой прибыли и уплачивается путем ее распределения в пользу собственника земли.

## 22 ПОНЯТИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

**Рабочая сила** — товар особого рода еще и потому, что она сама в первую очередь является, как правило, наиболее заинтересованной стороной в развитии своих созидательных возможностей, реализуемых в народном хозяйстве и выражающих индивидуальные, особенно творческие, способности личности.

Преобладающая общность интересов «товара» рабочей силы и ее потребителей — экономики и государства — является важнейшей социально-экономической чертой рыночной экономики, создающей прочную гуманистическую основу развития народного хозяйства и всего общества.

Конечной целью рынка труда является, во-первых, удовлетворение профессионально-трудовых и жизненных интересов экономически активного населения, включая социальную защиту и обеспечение народного хозяйства нужными ему кадрами; во-вторых, достижение максимально полной и минимально прерывной занятости с учетом потребности в частичной рабочей неделе, скользящем графике рабочего дня и т.п.

Под **человеческим капиталом** понимается совокупность всех производительных качеств работника, т.е. это понятие включает приобретенные знания, навыки, а также мотивацию и энергию, используемые для производства экономических благ. К основным формам «инвестиций в человека» обычно относят образование, воспитание, здравоохранение, а также весь комплекс затрат, связанных с подготовкой человека к производству (включая поиск необходимой информации, миграцию в поисках занятости и т.д.). Подобно физиче-

## 23 ТЕОРИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Поведение потребителей можно объяснить при помощи закона спроса.

1. Закон спроса можно объяснить эффектами дохода и замещения.

**Эффект дохода** заключается в том, что снижение цены увеличивает реальный доход потребителя и он может покупать большее количество товара.

**Эффект замещения** — это когда снижение цены на продукт делает его более привлекательным для покупателя.

2. Продукт обладает полезностью. **Полезность** — способность продукта удовлетворять потребности потребителя.

Если взглянуть на дело со стороны продавца, то убывающая полезность заставляет производителя понижать цену, для того чтобы привлечь покупателя к своему товару.

Поведение типичного потребителя в рыночной экономике представляет существенный интерес. Суть теории такова: каким образом потребители будут расходовать свои деньги между различными товарами и услугами, которые они могут купить. Чтобы понять, как поведет себя потребитель в той или иной ситуации, необходимо проанализировать факторы, влияющие на его выбор, как то:

1) **максимизация товаров и услуг при минимальных расходах.**
Такое поведение потребителя разумное, так как типичный потребитель стремится получить за свои деньги все, что можно, т.е. максимизировать предельную полезность;
2) **предпочтения.**

## 24 ТОВАР КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ. СТОИМОСТЬ И ЦЕНА ТОВАРА

**Товар** — экономическая категория, которую в самом общем виде можно определить как продукт, реализуемый на рынке.

**Товар** — продукт труда, способный удовлетворить какую-либо потребность покупателя и обмениваться посредством купли-продажи.

Товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Они делятся на следующие виды:

1) взаимозаменяемые продукты. Если растет потребление одного из них, то снижается использование другого;
2) взаимодополняемые товары. Они сопутствуют друг другу, и потребность в них одновременно увеличивается или снижается;
3) независимые блага, или, иначе говоря, несопряженные, самостоятельные товары. Потребности в этих вещах никак не связаны между собой.

**Товар обладает 2 свойствами.**

**Потребительная стоимость** — первое свойство, которое характеризует неповторимость товаров, создается конкретным трудом с определенными профессиональными качествами, обладает полезными свойствами. Она отталкивает товары друг от друга, делает их непохожими. Количественная определенность товаров связана с потребностью и ограниченностью ресурсов.

**Стоимость** — второе свойство товара, которое создается абстрактным трудом, т.е. затратами энергии в физиологическом смысле. Затраты абстрактного труда делают все товары соизмери-

скому капиталу, его формирование требует как от самого человека, так и от общества в целом значительных издержек. Они были бы невозможны, если бы не обеспечивали его обладателю получение более высокого дохода.

Расходы на развитие трудовых ресурсов, поступающие из государственного бюджета, непосредственно от фирм, корпораций и отдельных предпринимателей, не облагаются налогами, не имеют особых экономических, производственных оценок и не ставят трудящихся в связи с этим в юридическую или фактическую зависимость от предпринимателей, государства, общества в целом. Ни государство, ни частный капитал не предъявляют в какой бы то ни было форме трудящимся счета за вложенные ими в трудовые ресурсы средства, не требуют их компенсации. Осуществляются своего рода безвозмездное субсидирование и, что еще важнее, фактическое развитие и подготовка к использованию рабочей силы как элемента национальных производительных сил будущими покупателями ее рабочего времени.

На рынке труда встречаются продавец и покупатель, как при любой сделке купли-продажи. **Продавцы** — это работники, предлагающие свою рабочую силу (способность к труду), а **покупатели** — это трудовые коллективы или отдельные предприниматели, которые могут самостоятельно решать, сколько и каких работников им требуется.

Собственность на землю с ее естественными ресурсами и недвижимостью в виде построенных сооружений дает основание для получения чистой, т.е. абсолютной ренты, а также доходов в виде арендной платы. Порою рента включает в себя арендную плату, если земельный участок арендуется для хозяйственного использования с построенными на ней сооружениями. Арендная плата выступает самостоятельной формой платежа, при которой используется лишь недвижимость, т.е. сооружения, здания и т.п.

Одним их условий изменений спроса на землю и сопряженные с ее использованием факторы производства является **рыночная норма процента**. **Исчисление ренты** в зависимости от нормы процента представляет собой разновидность дисконтирования такого капитального актива, как земля, ее ресурсы или расположенная на ней недвижимость. Дисконтированный размер ренты необходим при заключении договоров об использовании этих факторов производства на тот или иной период.

Дисконтирование улавливает **дифференциальную ренту**, т.е. ренту, полученную с более выгодных участков земли, и содержит некоторую положительную разность дохода, возникающего на более плодородных, более выгодно расположенных землях, при менее глубоком залегании и более производительном содержании ископаемых ресурсов и т.д.

мыми, похожими друг на друга, однородными. На рынке эти затраты признаются как общественно необходимые затраты труда.

**Закон стоимости** гласит, что обмен товарами на рынке осуществляется в соответствии с общественно необходимыми затратами труда на их производство, т.е. стоимость создается в производстве, а признается как общественно необходимые затраты лишь на рынке.

При этом взаимодействуют 3 главные черты (требования) закона стоимости:

1) закон стоимости отвергает индивидуальные затраты на производство, а цена товара на рынке всегда ориентируется на общественно необходимые затраты труда;
2) стоимость товара является центром притяжения цены;
3) закон стоимости проявляется через механизм ценообразования.

**Закон стоимости рыночной экономики имеет следующие функции:**

1) регулирующую функцию, состоящую в том, что закон стоимости (через цены) регулирует объемы производства и продажи отдельных товаров, а вместе с тем структуру всего общественного производства, распределение средств производства и труда между отраслями;
2) стимулирующую функцию, состоящую в воздействии закона на снижение затрат на производство, повышение производительности труда, эффективности производства на базе внедрения достижений научно-технического прогресса;
3) закон стоимости, дифференцирующий товаропроизводителей, осуществляющий социальное расслоение.

Средний потребитель имеет достаточное представление о товарах и услугах, предлагаемых на рынке. И прекрасно представляет себе, какую предельную полезность он может извлечь из каждой последующей единицы товара, который он хочет купить;

3) **доход потребителя.**
Доход потребителя рассматривается как «бюджетное сдерживание». Доход имеет ограниченную величину, поэтому покупатель может приобрести ограниченное количество товаров. Все потребители испытывают на себе проблему ограниченности денежных ресурсов;
4) **цены.**
На все товары и услуги установлены цены, так как производство товаров требует определенных издержек. Потребитель должен идти на компромиссы: он может выбирать между альтернативными товарами, чтобы при ограниченности денег получить наибольшее удовлетворение от набора товаров и услуг, приобретаемого им.

Для определения набора товаров и услуг, наиболее полно удовлетворяющих потребности потребителя, разработано правило максимизации полезности потребителя, которое заключается в таком распределении денежных доходов, когда последний рубль, затраченный на приобретение каждого вида продуктов, приносит одинаковую предельную полезность.

## 25 СОСТАВ ФИЗИЧЕСКОГО КАПИТАЛА

**Физический капитал** включает средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства. Постепенно изнашиваясь, они переносят свою стоимость на созданный продукт по частям в течение ряда лет в виде амортизационных отчислений.

По своему экономическому содержанию физический капитал однороден. Вместе с тем он различается по производственно-техническому содержанию, роли производства и срокам воспроизводства.

В настоящее время в соответствии с типовой классификации физический капитал предприятия подразделяется в зависимости от однородности производственного назначения и натурально-вещественных признаков на следующие группы:

1) здания — архитектурно-строительные объекты, предназначенные для выполнения тех или иных технических функций;
2) сооружения — инженерно-строительные объекты, предназначенные для осуществления технических функций;
3) передаточные устройства — устройства, с помощью которых передается энергия различных видов, а также жидкие и газообразные вещества;
4) машины и оборудование, в том числе:
   а) силовые машины и оборудование;
   б) рабочие машины и оборудования, используемые непосредственно для воздействия на предмет труда или для его перемещения в процессе создания продукции или оказания услуг;
   в) измерительные и регулирующие приборы;
   г) вычислительная техника;

## 26 ОБЩАЯ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

**Поведение потребителя** — это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учетом существующих цен.

**Предпочтения потребителя** — это признание преимуществ каких-то благ перед другими благами, т.е. признание одних благ лучшими по сравнению с другими.

Одно из теоретических объяснений закона спроса, а также потребительского выбора связано с законом убывающей предельной полезности.

**Полезность блага** — это удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага. В основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства блага.

В экономической теории предполагается, что потребитель блага каким-то образом определяет степень полезности от потребления блага, а зная полезность разных благ, он может сделать выбор из различных благ. Этот выбор благ должен быть наилучшим с его точки зрения, т.е. приносить ему наибольшую полезность, наибольшую степень удовлетворения. Потребляя разные количества одного и того же блага, мы замечаем, что чем больше благ потребляем, тем меньшее удовлетворение мы получаем от потребления дополнительной единицы данного блага. В теории данная закономерность получила название **закона убывающей предельной полезности**.

**Предельная полезность** любого блага представляет собой величину дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

## 27 ИЗЛИШКИ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Потребители покупают товары, потому что покупки делают их жизнь лучше. Потребительский излишек показывает, насколько лучше в среднем станут жить отдельные люди после совершения той или иной покупки. Так как различные потребители оценивают потребление различных товаров поразному, максимальный уровень цены, которую они готовы заплатить за эти товары, также различается. **Потребительский излишек** представляет собой максимальную цену, которую потребитель товара готов заплатить за покупку, за вычетом действительной цены товара, точнее, потребительский излишек является разницей между ценой, которую потребитель готов заплатить за товар, и той, которую он действительно платит при покупке.

Когда мы соединяем потребительский излишек с совокупными прибылями, получаемыми производителями, мы можем оценить издержки и прибыль альтернативных рыночных структур и общественной политики, которые изменяют поведение потребителей и фирм на таких рынках.

**Излишек производителя** представляет собой аналогичный показатель для производителя. Фирмы получают излишек для производителей по каждой продаваемой ими единице товара по цене, превышающей предельные издержки производства данной единицы.

Излишек для производителей равняется суммарной величине превышения цены над предельными издержками производства.

Определение излишка для потребителей и производителей показывает, почему совершенно конку-

## 28 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ. ПОНЯТИЕ ПОЛЕЗНОСТИ

Анализ поведения потребителей на рынке начинают со сравнения ассортиментного набора.

Теория поведения потребителей включает **3 предположения предпочтений потребителей** конкретного набора благ и услуг по сравнению с другим набором.

Первое предположение заключается в том, что предпочтения уже сформированы и их стоимость никакой роли не играет. В таком случае потребители сравнивают и классифицируют все наборы благ, при этом отдают предпочтение набору А вместо В (или наоборот).

Вторым предположением считается, что потребительские предпочтения имеют свойство транзитивности.

Третья модель потребительского поведения предполагает, что каждый из товаров желателен и, не учитывая цены, потребители всегда предпочитают большее число любых товаров и услуг меньшему.

Такие 3 модели формируют основу теории модели потребительского поведения на рынке, и они только описывают, а не дают объяснений потребительским предпочтениям.

Поведение потребителя не относится к строго определенному предпочтению покупки одного товара вместо другого. Можно только судить об общих принципах, на которых основываются потребители, делая свой выбор товаров при покупке.

Такую закономерностей выявил в XIX в. прусский статистик Эрнест Энгель, согласно которой с ростом доходов потребителей шкала потребления перемещается в сторону дорогостоящих товаров.

Закон убывающей предельной полезности предполагает зависимость между увеличением количества потребляемого блага и дополнительной полезностью дополнительной единицы этого блага. С увеличением количества потребляемых благ общая величина полезности благ (совокупная полезность) увеличивается, но в меньшей степени, так как каждая дополнительная единица блага добавляет уменьшающуюся величину полезности.

Закон убывающей предельной полезности состоит в том, что с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается.

Таким образом, мы можем кратко сформулировать некоторые принципы поведения потребителя на рынке, т.е. модель его поведения:
1) выбирая блага для потребления, покупатель руководствуется своими предпочтениями;
2) поведение потребителя является рациональным, в частности он выдвигает определенные цели и руководствуется личным интересом, т.е. действует в рамках разумного эгоизма;
3) потребитель стремится максимизировать совокупную полезность, т.е. стремится выбрать такой набор благ, который приносит ему наибольшую общую величину полезности;
4) на выбор потребителя и его субъективные оценки полезности покупаемых благ влияет закон убывающей предельной полезности;
5) при выборе благ возможности потребителя ограничены ценами благ и его доходом. Данное ограничение называется бюджетным ограничением.

д) прочие машины и оборудование;
5) транспортные средства, предназначенные для транспортировки грузов и людей;
6) инструменты всех видов и прикрепляемые к машинам приспособления;
7) производственный инвентарь;
8) хозяйственный инвентарь.

В составе физического капитала не учитываются средства труда, не введенные в действие, малоценные, и быстроизнашивающийся инструмент.

Структура физического капитала — это доля каждой из групп в их общей стоимости. Не все группы основного капитала играют в процессе производства одинаковую роль. Если здания и сооружения обеспечивают условия для производства, то машины и оборудование непосредственно участвуют в создании продукции. На этой основе физический капитал подразделяется на активную и пассивную части.

По характеру участия в производственном процессе все основные фонды подразделяются на производственные основные фонды, т.е. те, которые функционируют в сфере материального производства, в том числе в промышленности (промышленно-производственные основные фонды) и непроизводственные основные фонды (культурно-бытового назначения, здравоохранения). Они не участвуют в процессе производства, хотя и имеют много общих признаков с производственными основными фондами (длительность пользования, многократно и целиком участвуют в непроизводственном потреблении, сохраняя натуральную форму в течение всего срока службы, постепенно утрачивают стоимость).

При таком выборе часть доходов, затрачиваемых на покупку товаров первой необходимости, уменьшается, а часть дохода на товары не первой необходимости увеличивается.

Потребительское поведение на рынке можно также объяснить характером закона убывающей предельной полезности.

Потребительские предпочтения можно охарактеризовать, применяя концепции полезности и предельной полезности. Термин **«полезность»** применяется для обозначения удовольствия, получаемого людьми от использования товаров или услуг. Полезность отражает меру удовлетворения, получаемого человеком от потребления товара или выполнения определенного действия. Такая категория включает и психологический элемент, потому что люди чувствуют полезность от вещи, приносящей им удовлетворение. Если от приобретения учебника человек более счастлив, чем от покупки набора ручек, то мы утверждаем, что учебник обладает для него большей полезностью, чем набор ручек.

рентное равновесие является эффективным. Любое отклонение от него ухудшает положение и покупателей, и продавцов. Если объем выпуска ниже уровня конкурентного равновесия, то товара производится недостаточно, и имеет место чистый выигрыш для производителей и потребителей, если этот товар производится в большем количестве. Если объем выпуска выше уровня равновесия, то сокращение выпуска увеличит сумму излишка для потребителей и для производителей, обусловливая, таким образом, чистый выигрыш для общества в целом.

Только в условиях совершенной конкуренции максимизирующие прибыль фирмы и потребители взаимодействуют в целях установления равновесия, при котором предельная ценность равняется предельным издержкам, а сумма излишка для потребителей и производителей максимизируется. В условиях монополии и других форм несовершенной конкуренции величина предложения ограничена, так что определенная потребителями ценность благ превышает предельные издержки их производства. Поскольку сумма излишка для потребителей и производителей максимизируется только при конкурентном объеме выпуска, то величина роста прибыли в результате ограничения выпуска монополиями составляет меньшую величину по сравнению со снижением излишка для потребителей.

## 29 ПОНЯТИЕ СОБСТВЕННОСТИ. ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

**Собственность** как экономическая категория отражает всю систему социально-экономических отношений. Формы собственности характеризуют сложившуюся социально-экономическую систему на всех ее уровнях.

Собственность является исторически обусловленной формой присвоения материальных благ и услуг.

**Собственность** — исторически формируемые отношения, характеризующие распределение вещей как элементов материального богатства населения между отдельными лицами. Совокупность вещей, принадлежащих данному лицу, является объектом собственности. Нормативно урегулированные государством объекты собственности приобретают форму права собственности, которое включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Понятие собственности имеет юридический и экономический аспекты.

Юридический аспект собственности отражает имущественные отношения, регулируемые законом.

Собственность играет важную роль в экономической деятельности человека, в организации его сотрудничества с другими. Это может проявляться в том, что собственность упорядочивает экономическое взаимодействие в обществе, выступая главным элементом экономической организации.

Вопрос о формах собственности — это вопрос о собственниках, имеющих юридически защищенные права контроля за объектами. В основе формы собственности лежит тип владельца. Выде-

## 30 ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

**Заработная плата** — это денежное выражение стоимости и цены товара «рабочая сила» и частично результативности функционирования рабочей силы.

**Заработная плата выполняет следующие основные функции:**

1) **воспроизводственную** (обеспечение расширенного воспроизводства качественной рабочей силы наемного работника и членов его семьи);
2) **стимулирующую** (заработная плата, ее формы и системы должны стимулировать высокоэффективную работу);
3) **распределительную** (стимулирование притока рабочей силы в одни отрасли и ее оттока из других). В этих функциях сущность заработной платы раскрывается комплексно. Лишь при благоприятных социально-экономических условиях заработная плата может обеспечить воспроизводство товара «рабочая сила» нормального качества.

Заработная плата выступает одной из важнейших и наиболее массовой формой дохода в любой экономике. В системе рыночных цен заработная плата является особо важной категорией еще и потому, что достигает примерно 3/4 национального дохода развитых стран. Регулирование многих процессов в экономике связано с движением заработной платы. Например, одним из показателей уровня инфляции выступает разрыв между номинальной и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата — это сумма денежных выплат, а реальная — определяется уровнем цен на товары и услуги, покупаемые в каждый данный

## 31 ФОРМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Система оплаты труда на предприятии устанавливается работодателем. **Заработная плата существует в 2 основных формах — повременной и сдельной.**

**Повременная заработная плата** — это оплата стоимости и цены рабочей силы за ее функционирование на протяжении определенного рабочего времени.

При **сдельной форме оплаты труда** принимаются следующие варианты:

1) при прямой (простой) сдельной системе оплаты труда число единиц продукции, изготовленной работниками, умножается на сдельную расценку этого вида продукции;
2) при сдельно-премиальной системе оплаты труда рабочий-сдельщик, помимо заработка, который начисляется по прямым сдельным расценкам, получает премию за выполнение и перевыполнение заранее определенных количественных и качественных показателей работы. Но для этого должны быть установлены размеры премии за выполнение и перевыполнение этих показателей;
3) при сдельно-прогрессивной системе оплаты труда рабочего в рамках начальной нормы (базы) зарплата начисляется исходя из сдельных расценок, вне рамок установленной начальной базы (а иногда на протяжении определенного срока) — по увеличенным сдельным расценкам. При сдельно-прогрессивной системе оплаты труда важную роль играет начальная норма (база), которая используется для начисления прогрессивки. Начальная норма выступает в роли пре-

## 32 ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ. ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

**Безработица** — это социально-экономическое состояние, при котором часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Безработица обусловлена повышением количества желающих найти работу по сравнению с количеством рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. **Безработными** считаются трудоспособные граждане, ищущие работу, зарегистрированные на бирже труда и не имеющие реальной возможности получить работу в соответствии со своим образованием, профилем, трудовыми навыками.

**Исследователи обычно выделяют следующие формы безработицы:**

1) **фрикционную безработицу.** Это временная незанятость, обусловленная добровольным переходом работника с одной работы на другую, чем и вызван период временного увольнения. Она существует в экономике постоянно. Это следствие постоянного перераспределения ресурсов, вызванное требованием повышения эффективности их использования, лучшего функционирования рынка труда. Уровень фрикционной безработицы можно снизить, если иметь хорошо отлаженную инфраструктуру рынка труда, в частности его информационное обеспечение;
2) **структурную безработицу.** Это безработица, вызываемая изменениями в структуре спроса и технологии производства. Такие изменения ведут к необходимости новых профессий, а работники, не обладающие этими профессиями,

момент на денежную сумму заработной платы. В большинстве случаев различия в заработной плате зависят от профессионализма работников и видов выполняемых работ. Различия в оплате труда определяются качеством выполняемых функций, а также тем, что работа может быть приятной или неприятной, сложной или более простой. Надбавка к заработной плате увеличивает ее основную ставку за выполнение работ в ночное время, в неблагоприятных или вредных для здоровья условиях. Высококвалифицированный труд вознаграждается более высокой заработной платой, во-первых, потому что такой труд вносит более весомый вклад в получаемую прибыль. Во-вторых, высокая зарплата квалифицированных специалистов компенсирует прошлые затраты времени, средств и усилий на образование и профессиональную подготовку. Существенные различия в заработной плате могут иметь место при отсутствии конкуренции между сугубо профессиональными группами работников, например между сталеварами и врачами, танцорами и математиками, водителями грузовиков и воспитателями детских учреждений и т.д. Для представителя каждой из подобных категорий работников практически невозможно перейти из одной группы в другую, следовательно, конкуренции между этими группами не возникает.

ляют 2 формы собственности — частную и индивидуальную.

**Частная собственность** — это контроль за экономическими ресурсами и жизненными благами отдельных людей. Частная собственность подразумевает отторжение от лиц, не относящихся к числу владельцев, права контроля за отдельными объектами.

**Частная собственность подразделяется на:**

1) индивидуальную (или семейную) собственность, когда право контроля объекта собственности принадлежит одному человеку;
2) паевую неакцизную собственность, по которой право контроля объекта находится у группы субъектов, которые договариваются о способе управления им;
3) акционерную собственность;
4) собственность общественных организаций.

**Государственная собственность** — форма собственности, субъектами которой выступают органы государственной власти, а объектами собственности при этом служат земельный участок, природные богатства, основные средства, материальные ресурсы, деньги, дорогостоящая информация, культурные и духовные ценности.

Согласно ст. 214 ГК РФ государственной собственностью в РФ являются имущество, принадлежащее на праве собственности РФ (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта РФ).

высвобождаются и вынуждены переучиваться. Она, как правило, тяжелая, длительная, здесь необходимы государственные меры, способствующие формированию нового состава занятости;

3) **естественную безработицу.** Это сложившийся в данной стране как средний за многие годы суммарный уровень фрикционной и структурной безработицы;
4) **циклическую безработицу.** Это невозможность найти работу в регионах и странах, пораженных экономическим спадом, когда даже общее число свободных рабочих мест оказывается меньше числа безработных или когда люди по разным причинам лишены возможности приобрести новую, требуемую рынком специальность либо перебраться на жительство в районы, где шансы на трудоустройство выше;
5) **скрытую безработицу**, характерную для отечественной экономики; суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, компания не увольняет работников, а либо переводит их на сокращенный режим рабочего времени (неполную рабочую неделю или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплаченные отпуска;
6) **добровольную безработицу.** Это безработица, связанная с нежеланием работать в условиях пониженной заработанной платы.

дела выполнения нормы выработки, помимо нее, оплата за выполненную работу осуществляется по повышенным расценкам. От того, насколько правильно установлена исходная база, зависит то, насколько эта система будет стимулировать увеличение производительности труда. Сдельно-прогрессивная система оплаты труда устанавливается руководителем предприятия на конкретный период исходя из производственной необходимости;

4) при косвенно-сдельной оплате труда размер заработка рабочего напрямую зависит от результата труда обслуживаемых им рабочих-сдельщиков. Такая система оплаты труда применяется не для основных, а для вспомогательных рабочих (накладчиков, настройщиков);
5) при аккордной системе оплаты труда величина оплаты утверждается за весь объем работ. Величина аккордной оплаты труда устанавливается на основе функционирующих норм времени (выработки) и расценок; если таковых нет — основываясь на нормах и расценках на аналогичные работы. За уменьшение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ при аккордной системе оплаты труда рабочие могут премироваться;
6) при коллективной (бригадной) сдельной системе оплаты труда заработок начисляется по результатам труда коллектива (бригады) рабочих в целом. При коллективной организации труда производство единицы продукции часто требует выполнения нескольких различных по своему характеру работ, которые, как правило, тарифицируются по разным разрядам.

## 33 БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР: РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

По существу, **теория поведения потребителя** — это теория потребительского выбора. В изложенной выше модели поведения потребителя были сформулированы важнейшие принципы этого выбора. Остановимся на понятии бюджетного ограничения и потребительского набора.

**Бюджетное ограничение** — это ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.

Потребительский набор представляет собой комбинацию доступных потребителю товаров и услуг при его бюджетном ограничении.

Например, мы имеем 120 руб. в неделю на свои личные расходы. Предположим, что на эти деньги мы обычно покупаем товар 1 и товар 2. При этом товар 1 стоит 10 руб., а товар 2 — 20 руб. Каждый раз, тратя свои деньги, мы должны решить, что купить, т.е. сделать потребительский выбор. Даже в условиях такого ограниченного ассортимента благ у нас есть несколько вариантов того, как потратить свои 120 руб. Выбирая комбинацию A, мы покупаем только товар 1 (12 шт.), а выбирая комбинацию B, покупаем только товар 2 (6 шт.). Потребительские наборы C и D включают не только товар 1, но и товар 2 (соответственно товар 1 (8 шт.) и товар 2 (2 шт.), товар 1 (4 шт.) и товар 2 (4 шт.)). Каждый раз наш выбор ограничен ценами на блага и нашим доходом (общие расходы). В целом бюджетное ограничение означает равенство всех расходов на приобретаемые блага доходу потребителя.

Расходы на товар 1 + расходы на товар 2 = доход. Бюджетное ограничение можно представить на графике в виде линии бюджетного ограничения.

## 34 ЛИНИЯ «ДОХОД — ПОТРЕБЛЕНИЕ» И КРИВАЯ ЭНГЕЛЯ. ЛИНИЯ «ЦЕНА — ПОТРЕБЛЕНИЕ»

При росте бюджета потребителя бюджетная линия также смещается вправо. Соединив воедино все точки равновесия потребителя, получим **линию «доход (бюджет) — потребление»**. Она наглядно изображает, как при фиксированных ценах меняется потребление индивида по мере роста его дохода. Чаще всего линия «доход — потребление» имеет положительный наклон, так как с ростом дохода увеличивается потребление благ. Но в отношении отдельных благ кривые безразличия сдвигаются к одной из осей координат. В таком случае линия «доход — потребление» может иметь отрицательный наклон, поскольку с ростом дохода индивида сокращается потребление какого-то блага. Это благо еще называют некачественным.

Графическое изображение зависимости объема спроса на товар от дохода покупателя принято называть кривой Энгеля по имени статистика XIX в. Э. Энгеля, который впервые проанализировал структуру расходов домашних хозяйств. Он предположил, что с повышением дохода отдельной семьи часть денег тратящихся на питание, сокращается, на одежду и жилье не изменяется, на образование увеличивается.

Если при неизменной номинальной величине бюджета изменяется цена какого-то блага, то бюджетная линия поворачивается вокруг точки своего пересечения с осью другого блага, переходя от одной кривой безразличия к другой.

Совокупность точек касания поворачивающейся бюджетной линии с кривыми безразличия формирует линию «цена — потребление». Она показывает ответную реакцию потребителя на изменение цены одного из благ.

## 35 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ОПТИМУМ ПО ПАРЕТО

**Производственные возможности** — это возможности по производству определенных благ (выпуску продукции), необходимых предприятию для функционирования в рыночной среде. Необходимость выбора видов ресурсов и их количества для производства благ демонстрирует модель кривая производственных возможностей.

Необходимость в оценке производственных возможностей проявляется при разработке и корректировке стратегических планов развития, она также обусловлена такими обстоятельствами, как реструктуризация, смена собственника, выявление собственником вариантов эффективного использования предприятия, сдача предприятия в аренду, решение об инвестировании, проверка кредитоспособности, страхование и другие хозяйственные ситуации.

Предположим, что страна производит только 2 товара — автомобили и тракторы. Если она направит все свои экономические ресурсы на выпуск одних лишь автомобилей, она сможет за год выпустить их 15 000 шт. Если ей необходимо производить еще и 5000 тракторов, то это возможно при сокращении выпуска автомобилей до 14 000 шт. Для производства 2000 тракторов придется сократить выпуск автомобилей до 7000 шт., а для производства 13 000 тракторов — до 2000 шт. При производстве 5000 тракторов страна вынуждена вообще отказаться от выпуска автомобилей.

Тем самым для увеличения производства тракторов приходится отказываться от все большего количества автомобилей. Можно также сказать, что стоимость выпускаемых тракторов опреде-

## 36 ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Предприятие** — это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Для осуществления своей деятельности предприятию необходимо зарегистрироваться в специальных государственных органах.

Все предприятия делятся на коммерческие и некоммерческие. **Коммерческая организация** — это юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

**Некоммерческие организации** — юридические лица, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие прибыль между участниками. Это потребительские, общественные или религиозные организации, финансируемые собственником учреждения, благотворительные и иные фонды, а также другие формы, предусмотренные законом.

Основные задачи действующего предприятия — получение дохода владельцем предприятия; обеспечение потребителей продукцией предприятия; обеспечение персонала предприятия заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста; создание рабочих мест для населения; охрана окружающей среды (земли, воздушного и водного бассейнов); недопущение сбоев в работе предприятия (срыва поставки, выпуска бракованной продукции, резко-

стр. 21. вопросы 33—36

Рассмотрим случай, когда в распоряжении потребителя есть 2 вида товара. До этого в точке потребительского выбора происходило касание кривой безразличия и бюджетной линии. Если увеличивать доход потребителя, сохраняя тем самым постоянными цены товаров, то бюджетная линия начнет двигаться в правый верхний угол координатной плоскости параллельно самой себе, причем новая бюджетная линия соприкоснется с новой кривой безразличия в точке, соответствующей новому решению вопроса о потребительском выборе.

Соединив новые точки потребительского выбора, мы также получаем кривую «доход — потребление».

На основании линии «цена — потребление» строится график индивидуального спроса.

В случае изменения бюджета потребителя бюджетные линии сместятся вслед за ним, в таком же направлении переместится график индивидуального спроса. Помимо этого, в результате изменения цены одного из благ меняется объем спроса на оба блага.

Линия бюджетного ограничения показывает все максимально возможные комбинации благ, доступные потребителю.

Линию бюджетного ограничения можно сравнить с кривой производственных возможностей. По аналогии ее можно было бы назвать кривой потребительских возможностей. Потребитель здесь также выбирает из максимально возможных наборов благ. Увеличивая покупки какого-то блага, он должен отказаться от какого-то количества другого блага, так как его ресурсы (доход) ограниченны. Отказ от покупки определенного количества другого блага представляет собой альтернативные издержки потребителя. Например, если мы предпочтем потребительский набор В набору А, то наши альтернативные издержки покупки одного товара 2 будут равны двум товарам 1.

**Потребительское равновесие** на карте безразличия — это пересечение бюджетной линии и кривой безразличия, точка на самой высокой из кривых безразличия, та точка, где наклон бюджетной линии равен наклону касательной к ней кривой безразличия, любая точка, расположенная на бюджетной линии, точка, расположенная в пространстве, ограниченном бюджетной линией.

го сокращения объемов и снижения рентабельности производства).

Предприятие (организация) признается юридическим лицом только после государственной регистрации и должно обладать определенными присущими ему признаками:

1) предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
2) важнейшим конституционным признаком предприятия как юридического лица является его способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе при неисполнении обязательств перед бюджетом;
3) одним из основных признаков предприятия как юридического лица является его способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т.е. заключать все виды гражданско-правовых договоров с хозяйствующими партнерами, потребителями продукции, поставщиками сырья, материалов, энергии и иными, с гражданами и другими юридическими и физическими лицами;
4) важнейшим признаком предприятия как юридического лица является его право быть истцом, предъявлять виновной стороне иски, а также быть ответчиком в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами;
5) предприятие как юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции.

ляется тем количеством автомобилей, от производства которых необходимо отказываться.

Оптимум по Парето — это состояние системы, при котором значение каждого критерия, характеризующего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов.

Принцип Парето гласит: «Всякое изменение, которое не приносит убытков, а которое некоторым людям приносит пользу (по их собственной оценке), является улучшением».

Совокупность различных состояний системы, оптимальных по Парето, называют «множество Парето», «множество альтернатив, оптимальных в смысле Парето» либо «множество оптимальных альтернатив».

Достигнутой эффективностью, по Парето, называют ситуацию, когда выгоды от обмена использованы полностью.

Эффективность, по Парето, считается одним из главных понятий в современной экономической науке. На данном понятии строятся фундаментальные теоремы благосостояния.

**Парето-оптимальное состояние рынка** — это ситуация, когда невозможно улучшить положение ни одного из участников экономического процесса, параллельно не снижая благосостояния хотя бы одного из остальных.

Согласно критерию Парето перемещение в сторону оптимума возможно лишь тогда, когда распределение ресурсов увеличивает благосостояние хотя бы одного человека, не нанося ущерба другому.

## 37 ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В системе права **предпринимательское право** формируется из норм различных отраслей права — конституционного (государственного), гражданского, трудового, финансового, административного, уголовного, налогового и др.

**Основой предпринимательской деятельности** является Конституция РФ, представляющая собой юридическую базу всего действующего законодательства. Основной Закон гарантирует единство экономического пространства страны, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Признаются и защищаются равным образом частная, государственная и муниципальная формы собственности. Конституция имеет наивысшую юридическую силу, прямое действие и применяется по всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты и нормативные документы, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции РФ.

В Конституции РФ определена главная экономическая и правовая проблема — проблема собственности, установлены многообразие форм собственности и необходимость их регистрации. По Конституции, частная собственность охраняется законом, а иметь в частной собственности землю могут только российские граждане и их объединения. Установлены гарантии свободы экономической деятельности, закреплен механизм рыночных отношений. Гарантированы создание, функционирование единого общероссийского рынка, свободное перемещение товаров, услуг

## 38 ВНЕШНЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЙ

**Внешняя среда** — это факторы, воздействующие на предприятие извне, косвенно влияющие на его деятельность.

**Внешние факторы** — это неконтролируемые силы, действующие на решения менеджеров и их действия и в конечном счете на внутреннюю структуру и процессы в организации. Они многочисленны и взаимосвязаны. Менеджер часто затрудняется в выборе наиболее важных для принятия решений.

**Среда косвенного воздействия** — это факторы, которые берут начало за пределами предприятия и обычно независимы от внутренней ситуации, сложившейся на нем. К таким факторам относятся:

1) экологические факторы:
2) экономические факторы;
3) политико-правовые факторы — это обязанности по защите потребителей и окружающей среды посредством торговых соглашений, антитрастовых законов, налоговых программ, установления минимального уровня зарплаты, регулирования цен и норм выбросов в окружающую среду, а также посредством административного воздействия и других акций;
4) социально-культурные факторы;
5) демографический прогноз;
6) технологические факторы.

Влияние на предприятие оказывает также **среда прямого воздействия**.

1. Конкурентная позиция. Изучение дел фирмы-конкурента — очень сложный и часто дорогостоящий процесс. Данные, которые должны быть оцене-

## 39 ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЙ

**Внутренние переменные** — это факторы, сложившиеся внутри организации. Внутренние переменные в основном являются результатом управленческих решений. Внимания руководства требуют основные переменные — цели, структура, задачи, технология и люди.

**Цели** могут быть различными. Организации, ведущие бизнес, сосредоточены на производстве определенных товаров или услуг в рамках специфических ограничений — затрат и получаемой прибыли. Эта задача отражена в следующих целях — рентабельности и производительности. Целью государственных органов, учебных институтов и некоммерческих организаций не является получение прибыли, но их волнуют затраты.

**Структура организации** — это логически построенные взаимоотношения между уровнями управления и функциональными областями, построенные в форме, позволяющей наиболее эффективно достигать целей организации.

В большинстве организаций разделение труда означает специализированное разделение труда — закрепление данной работы за специалистами, т.е. теми, кто способен выполнить ее лучше с точки зрения организации как единого целого. Во всех организациях, кроме самых мелких, имеет место горизонтальное разделение труда по специализированным линиям. Когда организация имеет крупный размер, специалистов группируют вместе в пределах функциональной области.

**Формулирование задач** — это еще одно направление разделения труда в организации. Задача — это предписанная работа, серия работ или

## 40 УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Управление предприятием** — это воздействие на предприятие для того, чтобы оно достигало поставленной цели без принципиальной на то потери устойчивости. Цель предприятия заключается или в получении прибыли, или в захвате определенной доли рынка. Управление должно заключаться в том, чтобы, сохраняя устойчивость одних показателей деятельности, стремиться к повышению других. Для руководителя необходимо иметь четкое представление о том, что относится к ключевым показателям эффективности и каковы их желательные и минимально допустимые значения.

**Главная функция управления** заключается в сохранении главного качества системы, а для системы искусственной — достижение поставленной цели. Но предприятие — система не совсем искусственная и потому не всегда управляема.

Выделяют 5 независимых и тесно связанных между собой **функций управления**:

1) принятие решения;
2) организацию;
3) регулирование или контроль сверху;
4) учет;
5) обратную связь (контроль снизу).

Принятие решения — функция, присутствие которой считается отличительным моментом в управлении. Управление начинается с принятия решения, с момента, когда происходит выбор из имеющихся возможностей.

Все, кто хоть когда-то управлял, знают, что принятие решения — это лишь начало и само по себе оно выполняться не будет. Возникают ситуации, когда управляемый объект бывает так сложен, что

стр. 23. вопросы 37—40

ны по основным конкурентам, — доля на рынке, ширина производственной линии, эффективность продаж, основные преимущества товаров, конкурентоспособность цен, эффективность рекламы, мощность и производительность, опытность, стоимость материалов, финансовая позиция, качество продукции, преимущества в разработке и развитии новых товаров, уровень квалификации персонала и др.

2. Потребители. Чтобы лучше планировать производство продукции, ее реализацию, предвидеть изменения емкости рынков и вовремя перераспределять ресурсы, необходимо изучать модели потребительского спроса.

3. Правительственное воздействие. Деятельность любого предприятия (и отечественного, и иностранного) ограничена рамками закона.

4. Трудовые ресурсы. Предприятию необходимо привлечь и сохранить служащих. Есть 3 момента, которые непосредственно влияют на успех в привлечении талантливых, умелых и обязательных служащих.

5. Заинтересованные лица — это влиятельные люди и группы, которые заинтересованы в действиях предприятия. Сюда включают тех, кто оказывает влияние на менеджера (конкурентов, поставщиков, потребителей, служащих, правительство).

6. Поставщики и кредиторы, когда отношения с ними крепкие и надежные, помогают предприятию вести успешную производственную деятельность и занимать прочные позиции в конкурентной борьбе на рынке. Предприятие зависит от источников финансовой поддержки, услуг, материалов и оборудования. Менеджер должен оценить, каких выгод ищут поставщики и кредиторы от сотрудничества с предприятием.

и финансовых средств по всей территории России, поддержка и развитие добросовестной конкуренции, недопущение экономической деятельности, направленной на создание монополии.

Предпринимательское право — это комплексная отрасль законодательства, регулирующая предпринимательскую деятельность. Основу этой отрасли законодательства составляет гражданское законодательство, регулирующее отношения между людьми, занятыми предпринимательской деятельностью или участвующими в ней.

Взаимоотношения предпринимателей, оформляемые договорами, и возникающие в связи с этим обязательства являются предметом гражданского права.

Основной сферой в предпринимательском праве являются правоотношения, которые складываются в процессе деятельности, направленной непосредственно на получение прибыли. Нормы предпринимательского права устанавливают правила хозяйственной деятельности.

Источники предпринимательского права многочисленны, сложны и противоречивы. К ним относятся Конституция РФ, гражданское законодательство и иные акты, содержащие нормы гражданского права, обычаи делового оборота, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации.

из одного центра обеспечить его заданное поведение невозможно хотя бы по причине ограниченного объема внимания руководителя. После принятия решения целью управляющего становится верное разделение единого дела между своими заместителями.

По ходу развития предприятия критерии его «декомпозиции» меняются, становятся сложнее, и одним из критериев становится ответственность управляющего.

Однако создание целесообразных структур предприятия — необходимое, но недостаточное условие управления, так как управляемый объект не всегда выполняет указания руководства с достаточной точностью.

Остается еще выявить отклонения показателей предприятия, скорректировать деятельность предприятия в целом и т.д.

Для эффективного воздействия на руководство снизу следует создать в организации такую обстановку и такие процедуры, которые способствовали бы побуждению сотрудников к определенному поведению.

На предприятии требуется согласование интересов подразделений и сотрудников предприятия, а также объединение их действий.

Организация, живущая только сегодняшним днем, без образа будущего, применяет реактивный тип управления. Основная ее задача сводится к тому, чтобы суметь вовремя отреагировать на постоянно возникающие воздействия окружающей среды. Основная цель организации в этом случае — накопить побольше ресурсов до проявления неблагоприятных обстоятельств.

часть работы, которые должны быть выполнены установленным способом в оговоренные сроки. Задачи предписываются не работнику, а его должности. Каждая должность включает ряд задач, которые рассматриваются как необходимый вклад в достижение целей организации. Организацией считается, что, если задача выполнена таким способом и в такие сроки, как это предписано, организация будет действовать успешно.

Задачи организации — работа с людьми, предметами (машинами, инструментами, сырьем), информацией.

**Технология** имеет широкое значение. Отдельные специалисты определяют технологию как сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации или людях.

Задачи и технология взаимосвязаны между собой. Решение задач включает применение конкретной технологии.

**Люди** являются центральным фактором на любом предприятии, потому что руководство достигает целей организации через других людей.

Человек ведет себя в обществе и на работе совершенно по-разному, что является следствием сочетания индивидуальных характеристик личности (способностей, одаренности, потребностей, восприятия, ценностей и др.) и внешней среды.

## 41 ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Унитарные предприятия** — форма коммерческих организаций, не являющихся собственниками имущества. Унитарную форму имеют исключительно государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия неделимо, не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В уставе унитарного предприятия, помимо наименования юридического лица, места его нахождения, порядка управления его деятельностью, иных сведений, которые должны присутствовать в учредительных документах всякого юридического лица, должны содержаться сведения о предмете и целях деятельности предприятия, размере его уставного фонда, порядке и источниках его формирования. Управление унитарным предприятием также находит отражение в его уставе. Во главе его — единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и ему подотчетен.

Различают унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и основанные на праве оперативного управления (казенное предприятие).

**Производственный кооператив** основан на добровольном объединении граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива личным трудом. Каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами независимо от размера своего имущественного вклада. Полученная прибыль распределяется между членами кооператива с учетом их трудового участия, если иной по-

## 42 ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА

**Банкротство** — это несостоятельность должника (физического или юридического лица), т.е. признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанности по уплате обязательных платежей.

Под денежным обязательством понимается обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и иным основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом РФ (ГК РФ).

**Внешним признаком несостоятельности (банкротства)** предприятия является неисполнение требований по уплате вышеуказанных сумм в течение 3 месяцев с момента наступления даты платежа.

Согласно ст. 25 ГК РФ индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда.

При осуществлении процедуры признания банкротом индивидуального предпринимателя его кредиторы по обязательствам, не связанным с осуществлением им предпринимательской деятельности, также вправе предъявить свои требования. Требования указанных кредиторов, не заявленные ими в таком порядке, сохраняют силу после завершения процедуры банкротства индивидуального предпринимателя.

Согласно ст. 75 ГК РФ юридическое лицо, за исключением казенного предприятия, учрежде-

## 43 ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями и проблемами. **Основной проблемой для малых предприятий** является недостаточная ресурсная база (материально-техническая и финансовая). Здесь речь идет о создании нового сектора национального хозяйства почти на пустом месте. До 1990-х гг. такой сектор в нашей стране практически отсутствовал, что, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. Основная масса населения жила «от получки до получки», и у нее не могло образоваться резерва средств, необходимого для начала собственного дела. Эти средства предстоит сейчас изыскать. Государственный бюджет их источником стать не может в силу своей недостаточности, поэтому остается надеяться на кредитные ресурсы.

Следующая проблема — законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство. Пока она, мягко говоря, несовершенна, а во многих очень существенных положениях вообще отсутствует. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующих малое предпринимательство, но трудность, однако, в том, что, во-первых, нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий; во-вторых, имеющиеся претворяются в жизнь далеко не полностью. Проблема правовой основы малого предпринимательства в конечном счете будет убедительно решена лишь тогда, когда удастся избавиться от правового нигилизма. Это, конечно, никак не исключает необходимости специальных законодательных мер регулирования малого бизнеса.

## 44 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

**Производственная функция** — это функция, позволяющая определить максимально возможный объем выпуска продукции при различных сочетаниях и количествах ресурсов. Она может быть представлена в виде графика или кривой. В теории поведения производителей при определенных допущениях существует единственная комбинация ресурсов, при которой минимизируются затраты на ресурсы при данном объеме производства. Производственные функции широко применяются в экономическом анализе. Фактически форма производственной функции может отражать технические возможности данной экономики на данный момент.

Расчет производственной функции фирмы — это поиск оптимума, выбор среди многих вариантов, предусматривающих различные сочетания факторов производства, такого, который дает максимально возможный объем выпуска продукции. В условиях растущих цен и денежных затрат фирмы, т.е. издержек на приобретение факторов производства, расчет производственной функции сосредоточен на поисках такого варианта, который обеспечил бы максимизацию прибыли при наименьших издержках.

Расчет производственной функции фирмы, стремящейся к достижению указанного условия равновесия, будет сосредоточен на поиске такого варианта, который обеспечит необходимый выпуск продукции при минимальных издержках производства. Минимальные издержки определяются на стадии расчетов производственной функции методом замещения, вытеснения дорогостоящих или

стр. 25. вопросы 41—44

ния, политической партии и религиозной организации, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом). Государственная корпорация может быть признана несостоятельной (банкротом), если это допускается федеральным законом, предусматривающим ее создание. Фонд не может быть признан несостоятельным (банкротом), если это установлено законом, предусматривающим создание и деятельность такого фонда. Признание судом юридического лица банкротом влечет его ликвидацию.

Рассмотрим несостоятельность индивидуального предпринимателя.

Индивидуальный предприниматель — это гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, нарушивший требования о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем.

Индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда.

рядок не предусмотрен законом или уставом кооператива.

Членом кооператива могут стать как юридические, так и физические лица, не участвующие непосредственно в его деятельности, но осуществляющие определенные имущественные вклады (и соответственно получающие на них известный доход).

**Акционерным обществом** является хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число одинаковых долей, каждая из которых выражена ценной бумагой — акцией. Обладатели акций — акционеры — не отвечают по обязательствам общества и несут только риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

**Крестьянское (фермерское) хозяйство.** Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

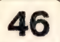
Продукция и доходы, полученные в результате деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства, являются общим имуществом членов крестьянского (фермерского) хозяйства и используются по соглашению между ними.

возросших в цене факторов производства альтернативными, более дешевыми. Замещение осуществляется с помощью сравнительного экономического анализа взаимозаменяемых и взаимодополняемых факторов производства и их рыночных цен. Удовлетворительным будет такой вариант, в котором комбинация факторов производства и заданный объем выпуска продукции соответствуют критерию наименьших издержек производства. Методика подобного поиска основывается не только на сопоставлении рыночных цен факторов производства, но и цен предельного продукта, получаемого от применения каждого данного фактора производства.

Говоря о производстве и его издержках, важно различать их действие в краткосрочный и долговременный периоды. Краткосрочным называют период времени, в течение которого невозможно изменить хотя бы один производственный фактор. Факторы, которые не могут изменяться в данный период, называются фиксированными производственными факторами. Долговременный период представляет собой отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы. Такие факторы называют переменными. На краткосрочном отрезке времени фирмы могут изменять интенсивность, с которой они используют определенные завод и оборудование. На долговременном же отрезке они могут изменять и мощность завода.

В настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям.

Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен доступ малых предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одноразовых финансовых затрат. Следующая важная проблема — кадры. Часто говорят, что предпринимателем надо родиться. Против этого трудно возразить, но нельзя не считаться, во-первых, с тем, что прирожденных предпринимателей все же меньше, чем реально нужно обществу, во-вторых, что и им требуется приобрести определенный объем знаний, ведь обучают же, скажем, прирожденных музыкантов, ученых, спортсменов. Непростая проблема связана и с социальной защитой предпринимательской деятельности. Как известно, ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в условиях нынешнего переходного периода оказалась практически подорванной.



## 45 КОРОТКИЙ И ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОДЫ. ПОСТОЯННЫЙ И ПЕРЕМЕННЫЙ ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА

**Постоянный фактор** — фактор производства, объем использования которого не изменяется в течение сравнительно короткого периода (здания, оборудование и пр.).

**Переменный фактор** — фактор производства, изменяющийся в силу производственной необходимости в течение короткого времени (сырье, труд, энергоресурсы).

Любая производительная деятельность включает затраты сырья, электроэнергии, рабочей силы, оборудования и т.д. Без применения нужных ресурсов невозможно изготовить новую продукцию.

Все ресурсы, которые участвуют в процессе производства, носят ограниченный характер. Любой из факторов производства может использоваться для изготовления разных видов продукции. Ресурсы, которые используют для производства одного продукта, не могут принимать участие в производстве других продуктов. Если у изготовителя есть 1000 куб. м древесины, то он может из нее изготовить или 700 куб. м пиломатериалов, или несколько мебельных гарнитуров, или определенное количество бумаги. Задача производителя состоит в том, чтобы из огромного количества вариантов использования данного ресурса выбрать наиболее рентабельный.

Следовательно, любые затраты на производство продукции носят альтернативный характер. В связи с этим производителям необходимо постоянно прогнозировать, во сколько им обойдется производство того или иного продукта.

К издержкам относят количество средств, которые принимают участие в производстве определенного продукта.

## 46 КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

**Концентрация** представляет собой процесс сосредоточения производства во всех более крупных предприятиях.

Процесс концентрации производства **осуществляется в 2 направлениях**:
1) укрупнение предприятий (абсолютная концентрация);
2) распределение общего объема производства между предприятиями разного размера (относительная концентрация).

**Абсолютная концентрация** характеризует размеры производственных единиц, относительная — долю крупных предприятий в общем объеме производства отрасли.

**Концентрация производства** происходит в следующих 4 формах:
1) укрупнение предприятий — сосредоточение производства в крупных предприятиях;
2) специализация — сосредоточение однородного производства, являющегося массовым или крупносерийным;
3) кооперирование — установление прямых производственных связей между предприятиями, участвующими в совместном изготовлении продукции;
4) комбинирование — объединение разных видов производства по обработке сырья, его переработке и (если возможно) использованию отходов производства в одном предприятии — комбинате.

**В отраслях промышленности выделяются следующие виды концентрации:**
1) агрегатная концентрация — увеличение максимальной единичной мощности основных фондов и рост удельного веса агрегатов высокой мощности в общей производственной мощности;

## 47 РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

В рыночной экономике **факторы производства** (труд, земля и капитал) выступают предметом спроса и предложения. Спрос предъявляют организации для выпуска продукции, а предложение исходит от владельцев факторов производства. Существует особенность: факторы производства необходимы субъекту хозяйственной деятельности не для удовлетворения своих потребностей, а для изготовления продукции, которая способствует получению максимальной прибыли в будущем. Следовательно, потребитель и продавец на рынке, как правило, объединяют свои усилия посредством цены, которая равна стоимости предельного продукта этого фактора.

Цена факторов производства определяется так же, как и цена на товарных рынках. Важно отметить, что, поскольку в основном факторы производства используются вместе и могут заменять друг друга, то рынки факторов производства взаимосвязаны.

На рынке труда реализуется не сам труд, а услуги труда, характеристики которых определяются многими факторами — уровнем профподготовки работника, его квалификацией, опытом работы, добросовестностью и др. Купля-продажа услуг труда формируется в виде найма работника на конкретных условиях, к которым относятся продолжительность рабочего дня, размер зарплаты, должностные обязанности и др. Заработная плата в широком понимании — доход от фактора производства, который называется «труд». В узком понимании заработная плата — ставка зарплаты, т.е. цена, которая платится за использование еди-

## 48 БУХГАЛТЕРСКИЕ ИЗДЕРЖКИ

Ценность использования в производстве ресурсов прежде всего выражается ценой приобретения их на рынке. В этом случае издержки — это сумма выплат, которые фирма осуществила поставщикам и собственным работникам. Все выплаты должны фиксироваться в бухгалтерских документах. Такой способ оценки издержек называется бухгалтерским, а издержки, оцененные с его помощью, — это бухгалтерские издержки.

**Основные статьи издержек:**
1) материальные затраты — оплата сырья, материалов, топлива, энергии, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
2) затраты на оплату труда — заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
3) отчисления на социальные нужды — отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости и т.п.;
4) амортизация — отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий и т.п.;
5) прочие затраты — комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Таким образом, логика бухгалтерского подхода к оценке затрат ресурсов заключается в следующем: сколько заплатила фирма, чтобы произвести данное благо? Это ретроспективная оценка, основанная на строгом учете осуществленных фирмой сделок.

стр. 27. вопросы 45—48

2) производственно-техническая концентрация — увеличение количества агрегатов, машин и оборудования, участвующих в производственном процессе;
3) технологическая концентрация — пропорциональное увеличение производственных мощностей в технологически взаимосвязанных производствах (например, прядильных, ткацких, отделочных — в текстильной промышленности; доменных, сталелитейных и прокатных — в металлургии);
4) заводская концентрация — увеличение размеров предприятий.

Главный критерий эффективности концентрации в промышленности — максимальное использование факторов производства. Оптимальные размеры производства устанавливаются в зависимости от отраслевых особенностей.

**В промышленности концентрации производства осуществляется путем:**
1) концентрации специализированного производства;
2) концентрации комбинированных производств;
3) увеличения размеров предприятий.

**Концентрация специализированного производства** предполагает сосредоточение однородного производства на все более крупных предприятиях.

**Концентрация комбинированных производств** обеспечивает комплексный процесс производства — обработку сырья, его переработку и использование отходов.

**Увеличение размеров предприятий** менее эффективно, так как при этом осуществляется концентрация производств, непосредственно не связанных друг с другом ни однородностью, ни последовательностью, ни комплексностью технологических процессов по получению конечной продукции.

С точки зрения функционирующих организаций **долговременный период** — это продолжительный период времени, которого хватает для того, чтобы изменить количества всех занятых ресурсов, включая и производственные мощности. С точки зрения отрасли долговременный период содержит достаточно времени, чтобы работающие в ней организации имели возможность покинуть отрасль, а новообразовавшиеся организации — начать свою деятельность.

Долгосрочный период отличается от краткосрочного способностью организации свободно варьировать все факторы производства в долгосрочном периоде. В то время как здания и оборудование организации не могут быть заменены в краткосрочном периоде, в долгосрочном периоде организация может построить или арендовать дополнительные производственные помещения и установить именно те машины, которые ей необходимы. В долгосрочном периоде все факторы являются переменными.

В отличие от короткого периода, в течение которого все факторы производства, используемые организацией, являются фиксированными, длительный период характеризуется тем, что задачу выпуска того или иного объема продукции организация может решать, меняя все вводимые ею ресурсы.

Концепция бухгалтерских издержек очень важна и удобна. Затраты ресурсов получают здесь четкое, однозначное и объективное денежное измерение. Определение точного размера бухгалтерских издержек — ключевой момент для выяснения того, прибыльна или убыточна фирма. Для этого бухгалтерские издержки достаточно сравнить с (также учитываемой бухгалтерией) суммой доходов компании. Экономический смысл бухгалтер-ского анализа крайне важен, потому что только прибыльные в долгосрочной перспективе предприятия способны сохранить свое место на рынке, постоянные убытки ведут к неминуемому банкротству.

Методика бухгалтерских расчетов является стандартной и поэтому пригодна для объективной оценки состояния фирмы и для сравнения положения дел на разных предприятиях. В России обязательный для всех фирм стандарт бухгалтерского учета устанавливается законом и контролируется.

Бухгалтерский баланс изучают с целью получения важнейшей информации о предприятии, прежде чем вложить в него какие-то деньги; решая, покупать ли его акции, акционеры, проверяют достаточную ли сумму дивидендов им выплатили; налоговые органы — при определении налогооблагаемой базы предприятия. Уровень бухгалтерских издержек не всегда позволяет объективно судить о состоянии дел на предприятии.

ницы труда за какое-то время (день, неделю, месяц).

**Субъектами спроса** на рынке труда являются бизнес и государство. **Субъектами предложения** выступают домашние хозяйства.

Рыночный спрос на труд рассматривают как обратную зависимость величины заработка. Если зарплата увеличивается, а все остальные условия остаются неименными, то предприниматель с целью получения равновесия обязан сократить использование труда, и наоборот.

**Предложение труда характеризуется 2 явлениями:**
1) эффектом замещения;
2) эффектом дохода.

Эти эффекты появляются, когда анализируется влияние повышения ставок заработной платы на предложение труда отдельного работника. При воздействии таких эффектов кривая предложения видоизменяется. До определенного момента повышение зарплаты приводит к росту предложения, но затем, несмотря на рост зарплаты, происходит сокращение предложения труда.

При исследовании рынка **капитала различают 3 его формы**:
1) рынок капитальных благ, на котором реализуются производственные фонды (здания, сооружения, машины и др.);
2) рынок услуг капитала, на котором эти фонды предоставляются напрокат за конкретную плату;
3) рынок заемных средств, или ссудного капитала. Доход, который формируется за счет ссудного капитала, называется процентом.

## 49 АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ВЫБОР

**Альтернативные издержки** являются предположительной ценностью «того, что могло бы быть», если бы выбор был сделан по-другому. При отсутствии выбора в редком случае имеет смысл устанавливать ценности событий, которые могли бы произойти, но не произошли. Однако эти ценности нет смысла определять как альтернативные издержки, так как альтернативная ситуация не имеет возможности изображать потерянной или отвергнутой возможности. Признав основной взаимосвязь между выбором и альтернативными издержками, можно **вывести из нее несколько следствий**:

1) если выбор осуществляется из имеющих самостоятельную ценность вариантов, кто-то должен его проводить, т.е. необходим индивид, который делает выбор, принимает решение;
2) ценность, придаваемая отвергнутому варианту (альтернативные издержки), есть в сознании того, кто делает выбор, и нигде больше. Значит, издержки несет только выбирающий, они не могут перекладываться на кого-то еще;
3) альтернативные издержки должны быть субъективными. Они существуют в сознании лица, делающего выбор, и их не следует переводить в иное измерение — определенное количество ресурсов, благ или ценностей;
4) альтернативные издержки существуют только в момент осуществления выбора и исчезают сразу после него. Из этого можно сделать вывод о том, что данные издержки никогда не могут реализоваться.

Рассмотрим концепцию альтернативных издержек (или издержек упущенных возможностей).

## 50 ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

**Постоянные издержки** — издержки, которые не меняются в зависимости от объема производства. Источником постоянных издержек (накладных расходов) являются затраты постоянных ресурсов. Последние остаются неизменными на всем протяжении краткосрочного периода, поэтому и постоянные издержки не зависят от объема выпуска продукции. Завод может простаивать, так как его продукция не находит сбыта; шахта — не работать из-за забастовок рабочих. Но и завод, и шахта продолжают нести постоянные издержки: они должны выплачивать проценты по кредитам, страховые взносы, налоги на собственность, начислять заработную плату уборщикам и сторожам; осуществлять коммунальные платежи.

Отсутствие связи между размерами выпуска и постоянными издержками не уменьшает влияния последних на процесс производства. Чтобы понять это, достаточно перечислить виды постоянных издержек. К ним относятся многие расходы, определяющие технологический уровень производства. Это затраты основного капитала в виде амортизационных отчислений, арендных платежей; расходы на НИОКР и другие «ноу-хау»; выплаты за использование патентов. Постоянными издержками являются некоторые затраты «человеческого капитала», включающие оплату «костяка» персонала — ключевых менеджеров, бухгалтеров или даже искусных мастеров — рабочих редких специальностей. Расходы на обучение и повышение квалификации работников также можно считать постоянными издержками.

Постоянные издержки не зависят от объема производства.

## 51 РАЗНОВИДНОСТИ ИЗДЕРЖЕК: СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ (AFC), ПЕРЕМЕННЫЕ (AVC) И ОБЩИЕ (ATC) ИЗДЕРЖКИ

**Средние постоянные издержки** — затраты постоянного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции. Средние постоянные издержки определяются по следующей формуле:

$$AFC = TFC / Q,$$

где $AFC$ — средние постоянные издержки;
$TFC$ — постоянные издержки;
$Q$ — величина выработки.

Между средними постоянными издержками и средним продуктом по постоянному ресурсу существует обратная связь:

$$AFC = PK / A \times PK,$$

где РК — цена единицы постоянного ресурса;
$A \times PK$ — средний продукт по постоянному ресурсу.

$$AFC = TFC / Q,$$
$$TFC = PK \times K,$$

где $K$ — количество постоянного ресурса;

$$A \times PK \times t = Q / K.$$

Итого,

$$AFC = TFC / Q = (PK \times K) / Q = PK / (A \times PK).$$

График средних постоянных издержек представляет собой параболу, асимптотически приближающуюся к осям абсцисс и ординат.

**Средние переменные издержки** — затраты переменного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции. Средние переменные издержки определяются по формуле:

$$AVC = TVC / Q.$$

## 52 ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

**Предельные издержки** (МС) — изменение валовых издержек в связи с производством дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. Они определяются посредством вычитания соседних значений валовых издержек.

В конкретной практике применения расчета издержек для анализа деятельности предприятий в России и в западных странах имеются как сходства, так и различия. В России широко используется категория «себестоимость», представляющая собой суммарные затраты на производство и реализацию продукции. Теоретически в себестоимость должны входить нормативные производственные затраты, но на практике к ней относят сверхнормативный расход сырья, материалов и т.д. Себестоимость определяют на основе сложения экономических элементов (однородных по экономическому назначению затрат) или путем суммирования статей калькуляции, характеризующих непосредственные направления тех или иных расходов. Как в СНГ, так и в западных странах, для калькулирования себестоимости применяется классификация прямых и косвенных затрат (расходов). Прямые затраты — это затраты, непосредственно связанные с созданием единицы товара. Косвенные затраты необходимы для общего осуществления производственного процесса данного вида продукции на предприятии.

Различают дискретные и непрерывные предельные издержки. **Дискретные предельные издержки** — разность между суммарными издержками при производстве *n* единиц продукта и суммарными издержками при производстве

стр. 29. вопросы 49—52

**Переменные издержки.** Источником переменных издержек являются затраты переменных ресурсов. Основная доля этих издержек связана с неиспользованием оборотного капитала.

Они включают расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов, выплату заработной платы производственным рабочим. Характер переменных издержек носят также транспортные расходы, налог на добавленную стоимость, разнообразные платежи, если договор устанавливает их величину в виде постоянных издержек.

Как известно, в краткосрочном периоде изменения выпуска продукции связаны с уменьшением или увеличением затрат переменных ресурсов. Поэтому переменные издержки растут вместе с увеличением объема производства, причем характер этого роста зависит от отдачи от переменного ресурса (конкретнее от того, является ли она возрастающей, постоянной или убывающей).

Сумма постоянных и переменных издержек образует валовые (суммарные) общие издержки в краткосрочном периоде:

$$TC = TFC + TVC.$$

Если предприятие не производит продукции, то валовые общие издержки равны величине постоянных издержек. При наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек в зависимости от объема производства.

Пусть ресурс $X$ можно применить при производстве нескольких благ. Если данный ресурс уже использован при производстве блага $A$, то его уже не используешь при производстве блага $B$. Например, направив материал на пошив какого-то количества мини-юбок, фирма автоматически должна отказаться от использования этой ткани для выпуска более консервативных моделей женской одежды. Поставим себя на место предпринимателя, просчитывающего этот проект.

При этом в качестве блага В для оценки размера издержек следует выбрать лучшую из отвергнутых альтернатив использования ресурса. В нашем примере при наличии двух альтернатив мини-юбкам — макси-юбок и брюк — для оценки издержек следует выбирать ту, которая принесет больший доход. Итак, согласно концепции издержек упущенных возможностей альтернативные издержки — это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса.

Описанный метод оценки затрат ресурсов называют экономическим, сами же издержки называют альтернативными (или экономическими), а также издержками упущенных возможностей.

Проблема заключается в том, что альтернативные издержки порой трудно определить как определенное количество рублей или долларов.

$n$ – 1 единиц продукта. **Непрерывные переменные издержки** определяются:

$$MC = dTC / dQ.$$

Так как $TC = TFC + TVC$, а $TFC$ — const, следовательно,

$$dTC / dQ = d(\text{const} + TVC) / dQ = dTVC / dQ$$
$$MC = dTC / dQ = dTVC / dQ.$$

Таким образом, предельные издержки можно определить как производную функции переменных издержек. Переменные издержки характеризуют скорость роста суммарных издержек с увеличением объема производства.

Между переменными издержками и предельным продуктом — обратная зависимость:

$$MC = PL / MP,$$

где MP — предельный продукт.

Предприниматель на основе значения предельных издержек определяет оптимальный, наиболее выгодный объем производства. Они показывают величину затрат, которые фирма понесет при увеличении объема производства на единицу продукции или, наоборот, от которых будет избавлена, отказавшись от производства единицы продукции.

График предельных издержек ведет себя следующим образом. На участке повышающей отдачи и роста предельного продукта MC убывают, на участке убывающей отдачи и снижения предельного продукта MC растут, т.е. график функции предельных издержек сначала убывает, достигает минимума в точке, соответствующей максимуму предельного продукта, а потом начинает возрастать.

Между средними переменными издержками и средним продуктом по переменному ресурсу также существует обратная зависимость:

$$AVC = PL / (A \times PL),$$

где $A \times PL$ — средний продукт по переменному ресурсу;
$PL$ — цена единицы переменного ресурса.

$$AVC = TVC / Q.$$
$$TVC = PL \times L,$$

где $L$ — количество переменного ресурса.

$$A \times PL = Q / L.$$

Итого,

$$AVC = TVC / Q = (PL \times L) / Q = PL / (A \times PL).$$

Изменение средних переменных издержек обусловлено ростом или падением отдачи от переменного ресурса.

**Средние общие (суммарные) издержки** — затраты переменного и постоянного ресурсов, с которыми в среднем производится единица продукции. Средние общие издержки определяются по формуле:

$$ATC = TC / Q,$$

где $ATC$ — средние общие издержки;
$TC$ — валовые издержки;
$Q$ — величина выработки.

$$TC = TFC + TVC,$$

следовательно,

$$ATC = TC / Q = (TFC + TVC) / Q =$$
$$= (TFC / Q) + (TVC / Q) = AFC + AVC.$$

## 53 СВЯЗЬ СРЕДНИХ И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Предельные затраты необходимо отличать от средних затрат, которые рассчитываются как частное от деления общих затрат на количество изготовленного товара. Очевидно, что организация не может реализовывать свою продукцию ниже средних издержек в связи с тем, что существует возможность банкротства. Средние издержки считаются важнейшим показателем его деятельности.

Между средними и предельными издержками прослеживается определенная связь, согласно которой предельные издержки должны быть равносильны средним издержкам тогда, когда величина последних достигает своего минимума. Следовательно, финансовое состояние организации лучше всего анализировать именно по предельным издержкам. При принятии экономических решений следует учитывать маржинальный (или предельный) анализ.

Сравнивать, какова эффективность альтернативных экономических решений, можно на основании предельных сопоставлений, а они анализируют то, какое увеличение средств образуется на границе изменения соответствующих величин. Будет ли такое увеличение положительным или, наоборот, какими будут предельные издержки — все это лежит в основе определения характера экономического решения.

По своей сущности предельные затраты схожи с предельной полезностью в связи с тем, что в последнем случае речь также идет о дополнительной добавочной полезности товара. Все предельные понятия можно рассматривать со стороны дифференциальных, так как в них говорится об

## 54 ОТДАЧА ОТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

Отдача от масштаба показывает реагирование объема изготовления товаров на пропорциональное изменение факторов производства.

**Различаются 3 положения отдачи от масштаба:**

1) возрастающая отдача от масштаба — положение, согласно которому пропорциональный рост факторов производства содействует стремительному увеличению объема выпуска продукта. Так, когда все факторы производства увеличиваются в 2 раза, объем выпуска продукции увеличится в 3 раза. Возрастающая отдача от масштаба **обусловлена 2 причинами**:
   а) ростом производительности факторов в результате специализации и разделения труда при разрешении объемов производства;
   б) увеличение масштаба производства в основном не нуждается в пропорциональном увеличении всех факторов производства;
2) постоянная отдача от масштаба — это изменение количества всех факторов производства, с помощью которых осуществляется пропорциональное изменение объема изготовления продукции;
3) убывающая отдача от масштаба — это положение, согласно которому сбалансированное увеличение объема всех факторов производства приводит к спаду объема выпуска продукта. Иными словами, объем изготовляемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем издержки факторов производства. Например, все факторы производства выросли в 3 раза, а объем продукции — только в 2 раза.

## 55 ЗНАЧЕНИЕ ВЗАИМОЗАМЕНЯЕМОСТИ РЕСУРСОВ

**Взаимозаменяемость ресурсов** — возможность применять разные ресурсы для достижения общего хозяйственного результата. **Взаимозаменяемость ресурсов** (альтернативность использования), как правило, связана с тем, что рост объема производства обеспечивается разными сочетаниями ресурсов, увеличением либо количества труда или капитала, либо земли.

Различают следующие **виды взаимозаменяемости**:

1) технологическую;
2) экономическую.

**Технологические границы** замещения ресурсов, как правило, намного шире экономических. Так, при переработке свеклы можно использовать технологию, которая исключает механизированный труд, т.е. возможна замена техники дополнительной рабочей силой. При этом, если все технологические работы будут проводиться вовремя и качественно, урожай хозяйственной культуры (свеклы) в конечном итоге окажется не меньшим, чем при использовании техники, а затраты энергии — значительно ниже.

Если в качестве критерия взять объективный экономический показатель, например сумму прибыли, вариант с привлечением большого количества работников, но без механизированного процесса труда принесет значительно меньше пользы, чем с применением технологии, а это означает, что в таком случае нельзя говорить о 100%-ной экономической заменяемости ресурсов.

Заменяемость производственного ресурса — главное его свойство как фактора производства.

## 56 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФОНД ПРЕДПРИЯТИЯ

**Основные производственные фонды предприятия** — это средства труда, которые используются в производстве, сохраняют свою первоначальную форму и переносят стоимость на производимый товар частями, по мере износа. **К ним относятся:**

1) промышленные здания и сооружения;
2) силовое и производственное оборудование, передаточные устройства;
3) различные виды производственного транспорта;
4) инвентарь производственный и хозяйственный;
5) нематериальные активы (патенты и ноу-хау);
6) внутрихозяйственные дороги, земельные участки и т.д.

Другими словами, **основные производственные фонды** — доля предметов производства, которая не 1 раз участвует в процессе производства, переносит свою стоимость на изготовленный товар частями, по мере износа, сохраняет свою первоначальную форму в течение всего срока использования.

Закон воспроизводства основного капитала: в естественных экономических условиях его цена, внесенная в производство, в полном объеме восстанавливается, создавая возможность для постоянной технической замены средств труда. При простом воспроизводстве с помощью средств фонда амортизации организации разрабатывают новую систему предметов труда, которая равносильна по стоимости использованным.

Для увеличения производства необходимы новые вложения ресурсов, которые привлекаются дополнительно из прибыли, взносов акционеров, эмиссии ценных бумаг, кредита и др. При значи-

Следовательно, в производственной деятельности существуют возрастающая, постоянная и убывающая отдачи от масштаба производства, при которых пропорциональный рост количества всех факторов приводит к увеличившемуся, постоянному или убывающему приростам объема выпуска продукта.

Западные экономисты считают, что в сегодняшнее время большинству видов производственной деятельности присуща постоянная отдача от масштаба. Во многих отраслях экономики возрастающей отдаче от масштаба отводится огромнейшая роль, однако в ближайшее время она может смениться убывающей отдачей, если не будет преодолен процесс увеличения численности больших организаций, что мешает управлению и контролю, несмотря на то что технология производства стимулирует создание таких предприятий.

При изучении производственной функции необходимо рассмотреть категорию эффективности производства.

Масштаб производства задается производственной функцией. Если фирма принимает решение об одновременном и пропорциональном изменении количества всех переменных факторов, то имеет место изменение масштаба производства. Взаимосвязь между изменением масштаба производства и соответствующим изменением в объеме выпуска продукции называют отдачей от масштаба.

Отдачу от масштаба можно измерить путем сравнения процентного изменения в выпуске продукции с процентным изменением в количестве всех применяемых факторов.

увеличении соответствующих величин. Однако по конкретному содержанию они во многом отличаются друг от друга, в чем можно убедиться, сравнив кривые предельных издержек и предельной полезности. Для этого необходимо начертить график предельных издержек и сравнить его с графиком предельной полезности.

Совместное расположение графиков MC (предельные издержки) и AVC (средние переменные) имеет следующую закономерность: кривая MC пересекает кривую AVC в точке, соответствующей минимальному значению величины средних переменных издержек. Пока издержки производства дополнительной единицы продукта меньше средних переменных издержек предыдущей единицы, рост объема производства будет снижать значение средних переменных издержек, и наоборот. Приближаясь к точке пересечения с кривой MC, кривая AVC — падает, а после ее прохождения — растет. Минимум AVC достигается в точке пересечения.

Объем производства, при котором средние совокупные издержки достигают минимума, называется **точкой технологического оптимума**. Технологический оптимум достигается, когда переменные и постоянные издержки оптимальны с технической точки зрения. Нужно заметить, что это может и не быть оптимальным размером выпуска с точки зрения экономических интересов фирмы.

тельных объемах используемого основного капитала большие организации могут с помощью средств фонда амортизации финансировать как простое, так и расширенное воспроизводство предметов труда.

**Основные непроизводственные фонды** — это имеющиеся в организации и длительно существующие объекты непроизводственного назначения, которые не принимают участия в изготовлении продуктов, а используются в непроизводственной сфере (в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле и т.д.).

Производственная структура основных фондов и ее динамика показывают технический уровень организации и влияют на эффективность затрат на основные фонды. Чем больше объем доли средств труда в составе основных фондов, т.е. чем выше активная часть основных фондов, тем больше продукции может быть произведено на каждый рубль основных фондов.

На структуру основных фондов организации **воздействуют следующие факторы**:

1) сфера производства, к которой относится организация. Так, машины и оборудование составляют наибольшую долю в составе основных производственных фондов организаций таких отраслей, как машиностроение (36 %), легкая промышленность (40 %);
2) уровень концентрации, специализации и кооперирования производства;
3) географическое расположение организаций и климатические условия;
4) общий уровень индустриального развития страны и технического оснащения промышленности.

Факторами сельскохозяйственного производства, которые невозможно заменить, являются вода, свет, тепло, воздух и др. Отсутствие любого из них не дает возможности получения продукции сельского хозяйства, в том числе свеклы.

Саму сельскохозяйственную культуру в этом отношении можно оценить по-разному. Если основной целью является получение прибыли с помощью экстенсивного ведения хозяйства, то заниматься выращиванием только свеклы необязательно. Зерновые и другие культуры при хорошей технологии выращивания, как правило, дают больший объем прибыли с единицы площади. Без свеклы могут обойтись и сахарные заводы, которые для получения прибыли прибегают к переработке сахара-сырца.

Нельзя не уделять внимание тому, что со временем у свеклы появляется конкурент. Свой жизненный цикл проходят не только конкретные продукты, но и сельскохозяйственные культуры. Но, если в качестве цели рассматривать получение достаточного для потребления количества белого сахара при минимальных издержках, свекле в степных и лесостепных зонах замены нет.

Если указанную цель принять за критерий, то такие группы производственных ресурсов, как земля, труд и капитал, необходимо рассматривать как частично заменяемые. Ни от одной из них невозможно полностью отказаться, но использование любой из этих групп можно уменьшить за счет увеличения применения других.

## 57 СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА

В широком смысле **маркетинг** — это концепция управления, целевая философия бизнеса, сущность которой в формуле: «Производите то, что у вас безусловно будет куплено, а не навязывайте покупателю то, что вам удалось произвести». В узком смысле — это система организации и управления всеми сторонами деловой активности предприятия на основе комплексного анализа рынка, запросов покупателей с целью успешной реализации продукции и получения на этой основе максимального дохода (прибыли).

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с **принципами маркетинга**:

1) принцип целенаправленности, поскольку взаимоотношения «потребитель — производитель (продавец)» есть результат взаимодействия многообразных, порой разнонаправленных, неуправляемых факторов;
2) принцип планирования и маркетинга и принятия управленческих решений относительно любого элемента маркетинга должен базироваться на анализе внутренней и внешней среды. При ориентации предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговая деятельность приобретает особую значимость и основывается на исследованиях спроса и предложения товара, прогнозировании конъюнктуры рынка;
3) принцип регулирования спроса, формирования гармоничных потребностей предполагают построение рациональной системы управления маркетингом, целенаправленное воздействие

## 58 ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Движение денежных средств организации, предприятия, фирмы представляет собой непрерывный процесс. **Активы организации** — это чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал — чистые источники. **Конечный продукт** — это совокупность затрат сырья, основных средств и труда, в конечном итоге оплачиваемых денежными средствами. Затем продукция продается либо за наличные, либо в кредит. Продажа в кредит влечет за собой дебиторскую задолженность, которая впоследствии инкассируется, превращается в наличность. Если цена продажи продукции превышает все расходы (включая износ активов) за некоторый период, то будет получена прибыль, если нет — убыток. Объем денежных средств колеблется во времени в зависимости от производственного графика, объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования. С другой стороны, запасы сырья, незавершенное производство, дебиторская задолженность и коммерческий кредит, подлежащий оплате, колеблются в зависимости от реализации, производственного графика и политики в отношении основных дебиторов.

Отчет о наличии и использовании денежных средств — это метод, посредством которого изучается чистое изменение объема средств между двумя отрезками времени. Эти отрезки времени соответствуют начальной и конечной датам финансового отчета, к какому бы периоду ни относилась исследование — кварталу, году или же пятилетию.

## 59 ЧИСТАЯ ПРИВЕДЕННАЯ СТОИМОСТЬ

**Чистую приведенную стоимость** определяют как разницу между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время его жизненного цикла:

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} \frac{B_i - C_i}{(1+t)^i},$$

где $NPV$ — чистая приведенная стоимость;

$B_i$ — выгода (доход) от проекта в $i$-том году;

$C_i$ — затраты на проект в $i$-том году;

$t$ — ставка дисконта;

$n$ — число лет жизненного цикла проекта.

При удовлетворительном значении $NPV$ считается, что вклад денежных ресурсов является целесообразным.

Понятие **чистой приведенной стоимости** (Net Present Value, *NPV*) широко применяется в инвестиционном анализе для анализа разных видов финансовых вложений. Вышеупомянутая формула верна только для простого случая структуры потока денежных средств, когда все инвестиции приходятся на начало проекта. В более сложных ситуациях для анализа необходимо усложнить формулу, чтобы принять во внимание распределение инвестиций во времени.

Чистая приведенная (текущая) стоимость — метод, наиболее применяемый из всех, использующих понятие приведенной стоимости. **Чистая приведенная стоимость** — это текущая стоимость предстоящих денежных потоков минус пер-

## 60 ВНУТРЕННЯЯ НОРМА ДОХОДНОСТИ

Наиболее используемым недисконтным методом оценки рациональности инвестиций является метод, который основывается на вычислении внутренней нормы доходности инвестиционного проекта. **Внутренняя норма доходности**, или *IRR* (Internal Rate of Return), называется так в связи с тем, что она в полной степени определяется внутренними (эндогенными) качествами проекта, без применения внешних (экзогенных) параметров, таких как заданная ставка дисконтирования.

Экономический смысл этого параметра состоит в том, что он устанавливает верхнюю грань доходности инвестиционного проекта, а также максимальные удельные затраты по нему: если *IRR* проекта больше стоимости инвестируемых денежных средств, то проект следует рассматривать, в противном случае — отклонять. Следует принимать во внимание, что в действительности показатель внутренней нормы доходности используется тогда, когда только первые несколько платежей чистого денежного потока инвестиционного проекта отрицательны, а остальные положительны или равняются нулю.

Рассчитывать *IRR* следует при помощи численного метода Ньютона, таким же способом, как и эффективную процентную ставку по кредитам. Вычисление данного показателя возможно только со специальной программой или с помощью специального компьютера. В обычных условиях определить внутреннюю норму доходности можно несколькими попытками, в которых вычисляется *NPV* при разных ставках дисконта. Например, при

Необходимо заметить, что отчет об источниках и использований денежных средств описывает скорее чистые, чем общие изменения в финансовом положении на разные даты. Общие изменения — это все изменения, происходящие между двумя отчетными датами, а чистые изменения определяются как результат общих изменений. Хотя анализ общих изменений денежных средств организации за определенное время был бы намного показательнее, чем анализ их чистого изменения, зачастую в плане доступной финансовой информации прослеживается ограниченность теми данными баланса и отчета о прибылях и убытках, которые дают нам картину лишь за отдельные промежутки времени.

Осуществление подготовки отчета об источниках и **использовании денежных средств проходит в несколько этапов**, таких как:

1) классификация итоговых изменений в балансе за рассматриваемый период времени, а именно деление их на величину изменений, которые отражают увеличение объема денежных средств, и изменений, отражающих его уменьшение;
2) деление факторов, взятых из отчета о прибылях и убытках и отчета о перераспределении прибыли, на факторы, способствующие увеличению объема денежных средств, и факторы, которые способствуют его уменьшению;
3) объединение всей этой информации в форме отчета об источниках и использовании денежных средств.

на покупателя с помощью всех доступных средств;

4) принцип максимального приспособления производства к требованиям рынка, структуре спроса обеспечивается единством стратегии и тактики маркетинга.

Эти принципы составляют основу маркетинговой деятельности. **К функциям маркетинга относятся:**

1) аналитическая функция — изучение потребителей, конкурентной структуры рынка, анализ конкурентоспособности товара;
2) производственная функция — организация рационального материально-технического снабжения и производства, управление конкурентоспособностью и позиционирование товара;
3) сбытовая функция — организация эффективной системы товародвижения и сервисного обслуживания покупателей, формирование спроса и стимулирования сбыта, осуществление товарной и ценовой политики;
4) функция управления и контроля — организация стратегического и оперативного планирования на предприятии, информационное обеспечение управления маркетингом, организация контроля маркетинга.

Маркетинг дает руководителю предприятия информацию о том, какие товары и почему хотят покупать потребители, какую цену, которые они готовы платить, какова динамика спроса на локальных рынках, а также позволяет определить, в какие виды производства наиболее выгодно инвестировать средства, и рассчитать различные варианты эффективности затрат на производство и реализацию продукции.

ставке дисконта 10 % — чистая приведенная стоимость положительна, а при ставке дисконта 20 % — отрицательна. Это показывает, что внутренняя норма доходности располагается между 10 и 20 %. Проведем дальнейшие расчеты: при ставке дисконта 16 % чистая приведенная стоимость также положительна, что означает расположение внутренней нормы доходности между 16 и 20 %. Происходят подобные расчеты до тех пор, пока ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость будет равна нулю, не будет найдена. Этот метод называется методом интеграций.

*BiCi* — является показателем, который широко используется при оценке результатов деятельности фирмы, он называется денежными поступлениями или денежным потоком. Данный показатель имеет более широкое значение, чем поступления наличных денежных средств в кассу предприятия. Это чистый денежный результат коммерческой деятельности предприятия.

Например, если внутренняя норма доходности нашего проекта равна 20 %, то что дает предпринимателю знание этого показателя? Если альтернативные проекты дают фирме меньшую внутреннюю норму доходности, то этот проект является наиболее выгодным. И наоборот, если внутренняя норма доходности больше 20 %, то это проект менее выгоден по сравнению с другими проектами.

воначальные издержки на инвестирование. Этот показатель устанавливает чистый эффект от внесенных на несколько лет финансовых ресурсов, выраженный в «сегодняшних» денежных единицах. При расчете чистой приведенной стоимости инвестиции в стоимость денег включается доход будущего периода, что позволяет учитывать такие показатели, как стоимость капитала, процентные ставки и др. Оценка инвестиций по методу чистой приведенной стоимости не предполагает возможности сравнивать абсолютные уровни инвестиций, так как анализ проводится в категориях движения наличных денежных средствах, а не в категориях прибылей и убытков, используемых в бухгалтерских системах. Кроме того, чистая приведенная стоимость довольно быстро реагирует на процент дисконта, а этот показатель часто трудно определить.

Менеджеры используют этот метод в связи с тем, что он отражает доходы от вкладов, т.е. превышение поступлений над изначальными выплатами, и выражен в валюте текущей ценности. Существенным недостатком этого метода расчета является то, что он не учитывает размеры конкурирующих проектов капитальных вложений. Например, большее вложение часто имеет и существенную чистую приведенную стоимость. Расчеты *NPV* принято использовать при ранжировании реальных инвестиционных проектов. Когда определяется инвестиционный проект с положительным *NPV*, это означает, что организация в будущем получит прибыль.

## 61 БУХГАЛТЕРСКАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

В общем виде прибыль исчисляется как разность между совокупной выручкой (совокупным доходом) и совокупными затратами:

$$TR - TC = X,$$

где $TR$ — совокупная выручка;
$TC$ — совокупные затраты;
$X$ — прибыль.

Затраты подразделяют на внешние (явные, бухгалтерские) и внутренние (неявные). **К внешним затратам** относится стоимость использованных средств, оцененная в текущих ценах их приобретения.

Бухгалтерская прибыль = Совокупная выручка – – Внешние издержки.

Для оценки финансовой ситуации в организации необходимы услуги бухгалтера. Если он считает, что организация функционирует наилучшим способом, что приводит к получению прибыли, то это не означает, что прибыль здесь выступает положительной величиной. Выражаясь экономическим языком, она в полной степени может оказаться отрицательной, что свидетельствует о нецелесообразном вложении капитала и неэффективном использовании факторов производства. В итоге выходит, что организация не приняла во внимание альтернативные возможности и выбрала ту отрасль, где ее прибыль сравнительно небольшая. Следовательно, **экономическая прибыль** составляет разницу между альтернативными издержками, т.е. теми, которые организация несет в данный период времени, и теми, которые могли

## 62 ФУНКЦИИ И ФОРМЫ ПРИБЫЛИ

Главным условием деятельности предпринимателей является получение прибыли. В связи с тем что все денежные ресурсы в составе выручки от реализации относятся к валовому доходу, то за минусом затрат производства они являются чистым доходом.

**Чистый доход** — часть заново созданной стоимости в сфере материального производства. Его объем предоставляет возможность определить удовлетворение потребностями и расширением объема производства.

**Денежные накопления образуются в 2 формах:**
1) в форме косвенных налогов;
2) в форме прибыли.

**Прибыль** — это денежное определение основной доли средств накоплений, создаваемых организациями различных формы собственности. **Прибыль определяется** как разница между общей суммой доходов и издержками на изготовление и реализацию продукции и характеризует финансовый результат деятельности организации. Она является показателем, который в наибольшей степени объективно отражает эффективность производства, объем и качество выпущенной продукции и уровень себестоимости. Прибыль — основной источник увеличения производства. Часть прибыли идет на материальное стимулирование работников организации и удовлетворение их социальных потребностей.

Прибыль участвует в формировании бюджетных, внебюджетных и благотворительных фондов.

**Прибыль** — показатель хозяйственной деятельности организаций, который устанавливает

## 63 СООТНОШЕНИЕ НОРМАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРИБЫЛИ

Для получения бухгалтерской прибыли фирме нужно добиться превышения доходов над явными издержками. Наличие бухгалтерской прибыли только на первый взгляд свидетельствует о благополучии фирмы. Бухгалтерская прибыль говорит о том, что фирма не несет убытков, не разоряется.

Чтобы предприниматели оставались в деле, величина бухгалтерской прибыли должна равняться нормальной, покрывая таким образом неявные издержки. Предприятие, приносящее нормальную прибыль, получает нулевую экономическую прибыль.

Положительная экономическая прибыль больше нормальной. Это способствует притоку капитала и предпринимательских талантов в фирму или отрасль, потому что доходность выше, чем в среднем по экономике. С этой точки зрения именно экономическая прибыль — наиболее точный показатель эффективности работы предприятия.

**Между экономической и бухгалтерской прибылью** существует различие, которое выражается через величину вмененных затрат. Предполагается, что затраты упущенных возможностей существуют всегда. Единого метода расчета вмененных затрат в экономической теории нет.

Таким образом, в отличие от бухгалтерской прибыли, которая учитывает только внешние издержки, экономическая прибыль рассчитывается посредством вычета из выручки как внешних, так и внутренних издержек. Внешние и внутренние издержки вместе составляют экономические, или альтернативные, затраты. Это значит, что при расчете объема реальной прибыли необходимо брать

## 64 ПРИБЫЛЬ. МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ

**Экономическая (или чистая) прибыль** — это сумма, которая остается после вычитания всех издержек (как явных, так и скрытых) и нормальной прибыли из общего дохода фирмы.

Определение прибыли фирмы в экономическом смысле совпадает с понятием прибыли, которое дается в бухгалтерском учете. Отличием является лишь то, что в экономической науке прибыль может быть как положительной, так и отрицательной (при потерях).

Источник экономической прибыли находится в производственной сфере. После перераспределения прибыли создается фонд потребления и накопления. В макроэкономическом понятии фонд накопления — это часть национального дохода, которая может быть использована для дальнейшего развития производства. В микроэкономическом понятии перераспределенная прибыль, оставшаяся у собственника фирмы, также может пойти на дальнейшее развитие своего производства. Поэтому как на макро-, так и микроуровне прибыль зависит от производительности труда в сфере производства. Чем выше производительность труда, тем соответственно выше и уровень получаемой прибыли.

Получение прибыли является целью рыночной экономики. Прибыль не только является стимулом к расширению отрасли, но и выступает финансовыми средствами, позволяющими фирме увеличивать свои производственные мощности. Убытки же являются сигналом к сокращению невостребованных отраслей производственного процесса.

превышение доходов субъектов хозяйствования от реализации продукции, работ или услуг над суммой всех издержек на производство и сбыт. В микроэкономике **экономическая прибыль** — это разница между валовым доходом организации и ее экономическими, но никак не бухгалтерскими затратами.

Существует валовая (балансовая) и чистая прибыль. **Балансовая прибыль** — общая часть прибыли организации, полученная в результате выпуска и сбыта продукции, осуществления платных работ (услуг), сдачи в аренду основных средств, превышения полученных штрафов, пени, неустоек над уплаченными. **Чистая прибыль** — доля балансовой прибыли организации, которая остается после уплаты налогов и других платежей в госбюджет.

**Прибыль формируется под воздействием 3 основных факторов:**
1) себестоимости продукции;
2) объема реализации;
3) уровня действующих цен на реализуемую продукцию.

**Прибыль выполняет следующие 4 функции:**
1) ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
2) полученная прибыль выступает основой успеха деятельности организации;
3) часть полученной прибыли является источником самофинансирования развития;
4) часть прибыли поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала.

Определения прибыли различны, но первые 3 функции прибыли признаются везде. Первые 2 функции взаимосвязаны, так как первая обретает смысл лишь при условии выполнения второй. Четвертая функция обеспечивает решение проблемы присвоения прибыли.

бы существовать, если бы организация специализировалась на чем-нибудь другом и рациональным способом распределяла бы имеющиеся в ее распоряжении ресурсы.

В экономике существует еще и нормальная прибыль, которая является чем-то средним между бухгалтерской и экономической прибылью. Нормальная прибыль — минимальный уровень прибыли, необходимый для нормального функционирования организации. От нее зависит ответ на вопрос, стоит ли продолжать в будущем заниматься этим видом деятельности или все-таки нужно поменять специализацию?

Когда владелец управляет фирмой сам, то нормальная прибыль является «справедливой» оплатой его труда и способностей, а также вознаграждением за риск собственным капиталом, вложенным в дело. В этом случае нормальная прибыль является неявными издержками предпринимателя. Их величина определяется тем доходом, который мог бы получить предприниматель, вложив свой капитал в другой вид деятельности.

Если фирма — акционерное общество, где функции управления выполняют менеджеры, то нормальную прибыль можно рассматривать как «справедливые» выплаты за использование акционерного капитала, переданного акционерами в уставный фонд предприятия в обмен на акции. Здесь также нормальная прибыль — это неявные издержки. Их величина определяется доходами, которые могли бы иметь акционеры, если бы вложили свой капитал в другое дело, например купили акции другого акционерного общества либо положили деньги на депозит в банк.

Для того чтобы максимизировать прибыль, недостаточно будет только сократить издержки производства. Есть множество способов, которые позволят производителю сократить объем понесенных издержек. Но способ максимизировать свою прибыль существует только один — выпуск продукции с максимальной прибылью производится при условии, когда предельный доход равен предельным издержкам.

Это равенство можно также сформулировать с точки зрения таких затрат: количество наемного труда, которое могло бы обеспечить получение максимального уровня прибыли, должно соответствовать ставке заработной платы (или цене труда) предельному продукту труда в денежном выражении. Это логическое обоснование может быть применимо к любому прочему ресурсу, который задействован в производственном процессе фирмы. Например, достижение максимального значения прибыли также возможно, когда цена капитала равна предельному количеству продукта в денежном выражении.

В общем, при использовании ресурсов на конкурентном рынке фирма может получить максимальный объем прибыли при таком сочетании ресурсов, при котором каждый последующий вводимый фактор производства используется таким способом, что цена равна конечному продукту в денежном выражении.

такую стоимость ресурса, которую получил бы его владелец при наилучшем его использовании.

С помощью экономических издержек можно установить различие между подходами бухгалтеров и экономистов к анализу работы организации. Бухгалтера интересуют в первую очередь результаты финансовой деятельности организации за отчетный период (квартал, полугодие и т.д.). Он анализирует проделанную работу организации в прошлом. Экономист, наоборот, интересуется перспективой деятельности организации в будущем. В связи с этим он внимательно следит за стоимостью наилучшей альтернативы использования ресурсов, которыми располагает.

Когда разница между общим объемом поступлений и общей суммой издержек равна нулю, это говорит о том, что экономическая прибыль тоже равняется нулю. Нормальная прибыль отличается от бухгалтерской прибыли.

**Нормальная прибыль формируется** тогда, когда ресурсы, имеющиеся в распоряжении организации, используются эффективно. Определение «нулевая экономическая прибыль» не означает, что организация не получает доход. Это просто мера того, насколько эффективны ресурсы, которые принимают участие в работе организации относительно всех возможных вариантов.

## 65 РЕКЛАМА. ЗНАЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ

**Реклама** — вид информации, т.е. данных о людях, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от методов их получения. Она имеет специфические характеристики, которые отличают рекламу от другой информации, что, как правило, дает возможность законно и обоснованно реализовывать рекламное законодательство.

В качестве рекламы выступает информация, **которая обладает 2 признаками**:
1) изготовлена в виде отдельного рекламного продукта;
2) распространена общедоступными способами.

Рекламные данные не предъявляются каким-то конкретным адресатам, а предназначены для широкого круга лиц. Они содержат сведения о физических, юридических лицах, товарах, работах, услугах и т.п.

**Рекламная информация призвана:**
1) формировать или поддерживать интерес к выступающим в ней физическим и юридическим лицам и товарам;
2) способствовать реализации товаров.

**Конечная цель рекламной информации** — повлиять на потребителей, так как непосредственно на них направлены усилия рекламодателей, производителей рекламы, ее распространителей.

**Информативная реклама** направлена на вывод продукции на рынок, создание опережающего первичного спроса.

**Напоминающая реклама** получает первостепенное значение на стадии зрелости товара. Ей близка подкрепляющая реклама, которая направлена на убеждение потребителя в верности его

## 66 ИЗНОС

Большую долю издержек составляют издержки, связанные с затратами основных средств — машин, оборудования, производственных помещений.

Основные средства не расходуются за один цикл производства. Они служат годами, но постепенно подвергаются износу. **Износ** — постепенная утрата капитальными ресурсами своих ценностей и благ. Износ подразделяется на физический и моральный.

**Под физическим износом** понимают потерю средствами труда своих потребительских качеств. Физический износ первого рода — изнашивание средств труда в результате их эксплуатации при изготовлении продукции. Степень износа растет в соответствии с интенсивностью применения капитальных ресурсов, вместе с увеличением объема производства. Можно сказать, что физический износ первого рода — это переменные издержки. Физический износ второго рода — разрушение средств труда в результате их бездействия под влиянием природных условий или плохого обслуживания. Данный вид износа не связан с выпуском продукции и может быть отнесен к постоянным издержкам.

Физический износ первого рода — это нормальное и экономически оправданное явление. Физический износ второго рода (в определенных размерах неизбежен) представляет пример неэффективного использования ресурсов, потому что не связан с полезным результатом. Физический износ второго рода имеет отрицательную отдачу. В нашей стране второй вид износа очень велик. Сокраще-

## 67 АМОРТИЗАЦИЯ

Следующая особенность использования капитальных ресурсов заключается в возмещении их затрат или воспроизводстве данных ресурсов. Капитальные ресурсы служат более 1 года, постепенно их стоимость переносится на продукцию по мере их износа в связи с чем издержки, связанные с износом машин, оборудования и иным, не могут быть возмещены сразу после реализации первой партии производственной продукции, как, например, это происходит с затратами на материалы, топливо. Тем не менее необходимо иметь средства для ремонта, модернизации, замены капитальных средств, т.е. возмещать износ фирме абсолютно необходимо. Для этих целей каждая фирма создает специальный фонд — амортизационный, где аккумулирует часть выручки.

**Амортизация** имеет 2 значения. Так называют сам износ и соответствующий износу размер накоплений средств в амортизационном фонде. Амортизационные отчисления отражают оценку величины износа (затрат) капитальных ресурсов (стадия издержек) и служат источником воспроизводства капитальных благ.

Образование амортизационного фонда и его использование находятся в компетенции самих предприятий. Но здесь необходимо вмешательство государства, которое регулирует этот процесс путем законодательного установления норм амортизации, т.е. процент стоимости капитальных благ. На основе этих норм фирмы определяют величину амортизационных отчислений. Данная величина равна произведению балансовой стоимости основных производственных фондов на норму амортизации.

## 68 ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

**Сущность денег** состоит в том, что деньги являются всеобщим эквивалентом по отношению к другим товарам, т.е. служат воплощением стоимости всех других товаров. Деньги обладают свойством непосредственной обмениваемости на любой другой товар. Посредством денег реализуются экономические связи между товаропроизводителями.

**Важнейшая функция денег** есть функция меры стоимости. Суть ее состоит том, что все товары выражают и измеряют свою стоимость в золоте. Стоимость товара, выраженная в золоте, деньгах, есть его цена. Но не деньги делают товары соизмеримыми. Именно потому, что товары есть стоимости, они соизмеримы, и каждый из них может измерять свою стоимость одним специфическим товаром, превращая этот последний в меру стоимости, т.е. в деньги.

Для определения цены товара не требуется наличного, реального золота, т.е. функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Поскольку величина стоимости различных товаров выражается в разном количестве золота, возникает объективная необходимость в выборе единицы измерения количества золота.

**Второй функцией** является выполнение функции средств обращения товаров. С появлением денег изменяется характер движения товаров: непосредственный обмен товара на товар (Т—Т) принимает форму товарного обращения (Т—Д—Т). По сути дела, товар проходит 2 метаморфозы: Т—Д — продажа товара, его превращение из товарной формы в денежную и Д—Т — купля товара,

ние издержек связано именно с этим видом износа. Если предприятие бережливо относится к имеющимся капитальным благам, то можно судить об эффективности ее работы или, наоборот, о царящей бесхозяйственности.

Уменьшение ценности капитальных благ может быть и не связано с потерей потребительских качеств. Здесь имеет место **моральный износ**. Моральный износ первого рода — происходит в результате роста эффективности производства капитальных благ. Он возникает в результате появления похожих, но более дешевых средств труда. Моральный износ второго рода — появление новых средств труда, выполняющих схожие функции, но более производительные и совершенные. В соответствии ценность старых капитальных благ уменьшается. Формы морального износа являются следствием научно-технического прогресса. С позиции экономики они оправданы и необходимы: старое оборудование заменяется новым, повышается производительность труда. Но для каждой конкретной фирмы это носит негативный характер, так как связано с ростом издержек на покупку нового оборудования.

Моральный износ может быть вызван снижением цен на рынке капитальных благ в соответствии с колебаниями экономической конъюнктуры. Моральный износ, обусловленный научно-техническим прогрессом, находит отражение в изменении цен на капитальные ресурсы.

выбора. Успешность осуществления рекламы зависит от правильного торгового (рекламного) обращения и выбора средства распространения.

Существуют 2 основные **группы средств распространения рекламы**:
1) печатные;
2) электронные (вещательные).

**Печатная реклама** состоит из прямой (обычно почтовой) и рекламы в прессе. **Вещательная реклама** осуществляется с помощью телевизионных и радийных трансляционных сетей и станций.

**Прямая почтовая реклама** (direct mail) характеризуется доступностью, дешевизной, эффективностью. Основные ее формы — отправляемые по почте открытки, плакаты, каталоги, журналы и т.д.

**Наружная реклама** имеет ряд рекламоносителей: вывески, щиты, указатели, транспаранты, которые размещают на транспорте, в метро и т.д.

**Телевизионная реклама** — самый качественный вид рекламы по объему охваченной аудитории и силе воздействия, так как гармонично соединяет изображение, движение, звук, цвет. Характер создания телерекламы, порядок и условия ее размещения очень сложны, поэтому здесь часто прибегают к услугам посредников — специальных рекламных агентств. Телереклама дорого стоит, но зато результативна. Лучшее время для транслирования рекламы — с 19 до 23 ч, так как в это время телевизор смотрят 98 % семей.

**Радиореклама** охватывает целевые и нецелевые аудитории, к которым относятся пенсионеры, водители, школьники, студенты и т.д. Такая реклама способствует появлению настроения с помощью музыки, звуков.

превращение его денежной формы в товарную. Поскольку акт продажи товара во времени и пространстве может не совпадать с актом купли его, уже в простом товарном хозяйстве обнаруживается абстрактная возможность экономических кризисов.

**Третья функция** — деньги служат средством образования сокровищ или средств накопления. С возникновением и развитием товарного производства и обмена деньги становятся воплощением богатства отдельных людей. Деньги — всеобщий эквивалент, они дают возможность приобрести любой товар; в силу этого деньги начинают выполнять функцию образования сокровищ.

**Четвертая функция** — деньги являются средством платежа. С возникновением кредитных отношений — продажи товаров с отсрочкой их оплаты — деньги стали функционировать как средство платежа. В этой функции они обслуживают возврат денежных ссуд, оплату товаров, купленных в кредит, внесение арендной платы и т.д.

Появление мировых денег — является **пятой функцией денег**. Выход товарного обмена за пределы национальных рынков и расширение мировых экономических связей привели к появлению мировых денег. Роль мировых денег выполняет золото. Оно функционирует как всеобщее средство платежа, всеобщее покупательное средство и абсолютная общественная материализация богатства.

Норма амортизации определяется с учетом и морального, и физического износа. Она показывает, за сколько лет будет возмещена стоимость основных фондов. Определение норм амортизации — тонкое дело. Заниженные нормы замедляют процесс обновления средств труда, тормозят технический прогресс, что, в свою очередь, не дает снижать издержки и повышать конкурентоспособность в долгосрочном периоде. Завышенные нормы амортизации, наоборот, ведут к более быстрой замене оборудования. Негативной стороной ускоренной амортизации является то, что растут издержки в краткосрочном периоде и снижается прибыль предприятия.

В развитых экономиках государство отдает предпочтение умеренному завышению норм. Эта политика носит название ускоренной амортизации. Целью этой политики является стимулирование инвестиций. Поскольку средства амортизационного фонда расходуются на обновление оборудования, инвестиции будут тем больше, чем больше его величина.

В России использовать ускоренную амортизацию предприятия не в состоянии, потому что повышение нормы амортизации значительно увеличило бы издержки, а следовательно, и цену, что в условиях неплатежеспособности населения сделало бы продукцию неконкурентоспособной.

## 69 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕГ. СКОРОСТЬ ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ

Взаимосвязь денег с ценами характеризует их роль как средства обмена и единицы счета. Следовательно, количество денег зависит от уровня цен. Очевидным является влияние количества денег на применение ресурсов для изготовления товаров и услуг. Оборот денежных средств в рыночной экономике происходит по двум направлениям. Изготовители товаров и услуг осуществляют выплату поставщикам ресурсов, необходимых для производства (зарплату, проценты, арендную плату, дивиденды и т.п.). Таким образом, выплаты за производственные факторы являются важным направлением денежных ресурсов в экономике. Еще одно направление — это поток денежных вы-плат производителям при получении товаров и услуг. Этот доход производителей является источником платежных ресурсов за производственные факторы для производства дополнительных товаров, услуг и т.д. Такой кругооборот денежных поступлений и платежей определяет совокупный поток денежных доходов в экономике.

Денежные единицы можно применять по несколько раз в круговом обороте доходов. Чем чаще денежные средства используют для выплат в данный период, тем меньше необходимый объем денежной массы для данного объема реального дохода при установленном уровне цен. Скорость оборота денежных средств называется **скоростью обращения денежных доходов** в связи с тем, что она равносильна скорости, с которой тратятся деньги на товары (услуги) в определенное время. Скорость, с которой обращаются деньги, как правило, зависит от установленных сроков оплаты.

## 70 ЗАКОН ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

**Денежное обращение** представляет собой циркулирование денежных потоков в наличной и безналичной формах. Такое циркулирование возможно благодаря тому, что у кого-либо есть избыток денег (предложение), а кто-то ощущает потребность в них (спрос). Денежное обращение обслуживает поток товаров, работ и услуг, и именно через него материализуется функционирование финансовой системы (накопление и перераспределение ресурсов).

**Основной закон денежного обращения,** формула которого была представлена К. Марксом, связывает цены, скорость обращения и количество денег:

Количество денег = сумма цен / число оборотов денежных единиц.

Однако необходимо помнить, что указанная формула в большей степени справедлива для золотого обращения. Когда появляются кредитные деньги, происходит практически необеспеченная эмиссия, т.е. количество денег может быть сколь угодно велико. Указанное выше уравнение принимает следующий вид:

$$КД = (СЦ - К + П - В) / О,$$

где *КД* — количество денег;

*СЦ* — сумма цен реализуемых товаров;

*К* — товары, проданные в кредит;

*П* — платежи, срок которых наступил;

*В* — взаимополагающиеся платежи;

*О* — скорость оборота одноименных денежных единиц.

Этот закон называют законом бумажно-денежного обращения.

## 71 ПОНЯТИЕ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ВИДЫ

**Инфляция** — это обесценивание денег, снижение их покупательной способности. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин и проявляется она не только в повышении цен — наряду с открытой (ценовой) инфляцией имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците, ухудшении качества товаров. В буквальном переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Причины инфляции многообразны. Обычно в основе инфляции лежит несоответствие денежного спроса и товарной массы — спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек.

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различаются **следующие виды инфляции**:

1) ползучая инфляция, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10 % в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным;
2) галопирующая инфляция трудноуправляема. Темп ее роста выражается обычно двузначными цифрами. Галопирующий рост цен проявляет себя неодинаково и не имеет строго обозначен-

## 72 ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

Сейчас известно множество различных объяснений относительно причин возникновения инфляции.

Часть экономистов (в частности, Дж. М. Кейнс и его последователи) объясняет появление инфляции большим спросом при полной занятости. Другие (в частности, неоклассики) видят причину в увеличении производственных затрат или расходов производства. Естественно, указанные причины немного субъективны, а истина кроется в синтезе 2 противоположностей, т.е. толковать инфляцию следует как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Диспропорции между предложением и спросом, прирост прибыли над покупательскими издержками, как правило, порождаются дефицитом госбюджета (когда затраты государства превышают собственные доходы), а также такими факторами, как чрезмерное инвестирование, опережающий рост заработной платы в сравнении с увеличением производства и ростом производительности труда, беспричинная установка правительством цен.

**Выделяют 2 основные причины инфляции:**

1) увеличение совокупного спроса;
2) сокращение совокупного предложения.

**Различают 2 типа инфляции:**

1) инфляцию спроса — причиной возникновения является повышение совокупного спроса;
2) инфляцию издержек — основана на сокращении совокупного предложения.

Глобальные причины инфляции существуют как в области обращения, так и в области производства и часто характеризуются экономическими и политическими взаимоотношениями в государ-

стр. 39. вопросы 69—72

**Современная количественная теория денег и цен**, основоположником которой является американский экономист И. Фишер, количество денег в обращении определяет по формуле:

$$K = PY / V,$$

где $K$ — абсолютный уровень цен;
$Y$ — реальный объем производства;
$V$ — скорость обращения денег.

В современной западной экономической литературе основным фактором спроса на деньги считается богатство. Кроме того, принимаются во внимание изменения в ожиданиях населения (в случае оптимистических прогнозов относительно экономической конъюнктуры спрос на деньги растет, и наоборот), объемы номинальных и реальных доходов, ставки процента и т.д.

В денежной массе различают активные деньги, находящиеся в наличном и безналичном обращении, и пассивные (накопления, резервы, остатки на счетах), которые только потенциально могут использоваться в соглашениях.

Они представляют собой составные элементы денежной массы и условно могут быть охарактеризованы следующим образом:

1) агрегат М0 (наличные средства, находящиеся в обращении (монеты и банкноты);
2) агрегат М1 (М0 + остатки на счетах). Данный агрегат в большей степени выполняет функцию средства обращения (платежа);
3) агрегат М2 (М1 + срочные и сберегательные депозиты). Агрегат М2 в большей степени выполняет функцию средства накопления, хотя частично служит и средством обращения;
4) агрегат М3 (М2 + сберегательные вклады, а также ценные бумаги). Указанный агрегат может быть полностью охарактеризован как выполняющий функцию средства накопления.

Частота получения зарплаты влияет на количество денежных средств, которые работники удерживают, а их средние денежные накопления будут снижаться при увеличении частоты зарплаты, и наоборот. Эта обратная взаимосвязь между средними денежными накоплениями и частотой выплат заработной платы верна и для других источников дохода членов семей, а также для доходов предпринимателей. Следовательно, для данного уровня дохода справедлив вывод: чем меньше средние денежные накопления субъектов хозяйствования, тем больше будет скорость накопления денежной массы, и наоборот.

Среднюю сумму денежных накоплений и скорость оборота денежных запасов характеризует общая схема выплат и платежей. На среднюю сумму наличных денег могут влиять и другие экономические переменные, например процентная ставка. Чем выше такая ставка, тем больше накапливается неприменимых наличных денежных ресурсов, и наоборот. Таким образом, происходит рост скорости обращения при возрастании ставок процента.

Еще одним важным фактором, который связан с выбором населения относительно того, сколько наличных денег иметь про запас, является ожидание будущих экономических событий.

стве. Существуют внутренние и внешние факторы (причины) инфляции. К внутренним факторам относятся:

1) неденежные;
2) денежные (монетарные).

Внешними факторами инфляции выступают мировые кризисы, государственная валютная политика, нелегальный вывоз цветных металлов, денежных средств и др.

Огромная роль в функционировании инфляционных процессов отводится внешнеэкономическим факторам. Они появляются тогда, когда в стране происходит активное потребление импортной продукции.

Особое влияние на процессы инфляции оказывает поступление иностранного кредита, денежных средств, так как ввоз зарубежной валюты и помещение ее в центральный банк увеличивают денежный объем в государстве, что приводит к обесценению национальной валюты.

Главным инфляционным фактором можно назвать долларизацию экономики, когда доллару отводится роль параллельной валюты и он выполняет функцию денег. Инфляция также образуется при адаптивных инфляционных ожиданиях, которые способствуют возникновению политической нестабильности в стране, а также утрате доверия к правительству. В связи с огромными инфляционными ожиданиями, а также с увеличением курса иностранной валюты людям предпочтительнее осуществлять вклады не в национальной валюте.

Инфляция возникает на основании налоговой политики государства. При инфляции возникновение доходов бюджета происходит на инфляционном основании — при уменьшении объема производства прибыль возникает, как правило, на основе увеличения цены, а не за счет создания реальных материальных ценностей.

ных количественных параметров. Инфляционные процессы зависят от уровня развития страны, социально-экономической структуры, несхожего регулирования ценовых процессов;

3) гиперинфляция. Ее условный рубеж — ежемесячный (в течение 3—4 месяцев) рост цен свыше 50 %, а годовой будет выражаться четырехзначными цифрами. Особенность гиперинфляции в том, что она оказывается практически неуправляемой; обычные функциональные взаимосвязи и привычные рычаги управления ценами не действуют. На полную мощь работает печатный станок, развивается бешеная спекуляция. Производство дезорганизуется. Чтобы остановить или притормозить гиперинфляцию, приходится прибегать к чрезвычайным мерам. Но нет однозначного представления о том, как именно бороться с гиперинфляцией.

Процесс инфляции противоречив. С одной стороны, увеличиваются денежные прибыли, расширяются капиталовложения, а с другой — рост цен ведет к обесцениванию неиспользуемого капитала.

**К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:**

1) снижение реальных доходов населения;
2) обесценивание сбережений населения;
3) потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров;
4) ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами;
5) ослабление позиций властных структур.

## 73 НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

**Риск это:**
1) действие на удачу в надежде на счастливый исход;
2) действие предприятия в расчете на удачу, но с не ясным исходом.

Риск является элементом результата исполнения любого хозяйственного решения. **Неопределенность** является неизбежным условием хозяйствования. Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с риском, который обусловлен наличием ряда факторов, воздействие которых на результаты деятельности нельзя заранее точно определить. Предпринимательская деятельность в большей степени, чем другие направления экономической деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата в предпринимательстве практически отсутствует.

В предпринимательстве **выделяют следующие основные виды рисков**:
1) риски ошибочного выбора инвестиционного проекта;
2) риски необеспечения инвестиционного проекта достаточного уровня финансирования;
3) маркетинговые риски текущего снабжения и сбыта;
4) риски неисполнения хозяйственных договоров;
5) риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов;
6) риски усиления конкуренции;
7) риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения;
8) риски, связанные с обеспечение прав собственности на проект.

## 74 ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Инвесторы, приобретающее активы, за время их использования желают получить определенную отдачу. Фактические доходы, полученные в течение определенного периода времени, как правило, во многом отличаются от ожидаемых, и именно эта разница между ожидаемыми и фактическими доходами является источником риска, который необходимо оценить. Распределение фактических доходов относительно ожидаемых происходит с помощью дисперсии. Оценка будущих доходов и дисперсия, применяемая в реальности, в основном всегда проводятся на основании прошлых, а не будущих доходов.

Когда решаются вопросы финансирования проекта, учет рисков — одно из наиболее важных условий эффективности его выполнения. Это необходимо для решения **следующих задач**:
1) обеспечения потока инвестиций для планомерного выполнения проекта;
2) снижения капитальных затрат и снижения риска проекта за счет оптимальной структуры инвестиций и получения налоговых преимуществ.

В плане финансирования проекта должны **учитываться следующие риски**:
1) нежизнеспособности проекта;
2) налоговый риск;
3) риск неуплаты задолженностей;
4) риск незавершения строительства.

Риск нежизнеспособности проекта должен обеспечивать доходы, покрывающие затраты, выплаты задолженностей и окупаемость любых по размеру капитальных вложений. Необходимо использовать формулу приведенных затрат при выборе наилучшего варианта проекта:

$$ЗП = СП + ЕН \times КВ,$$

## 75 МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ

Одним из способов снижения риска является диверсификация деятельности, т.е. распределение усилий исследователей и капиталовложений для осуществления разнообразных проектов, непосредственно не связанных друг с другом.

Передача риска путем заключения контрактов является одним из методов минимизации риска предпринимательской деятельности. Выделяют 2 причины, в результате действия которых передача риска выгодна для передающих и принимающих сторон. Потери, которые велики для стороны, передающей риск, могут быть незначительны для стороны, которая принимает на себя риск. Стороны, передающие риск, могут находиться в лучшей позиции для сокращения потерь или контроля за хозяйственным циклом.

Передача риска предпринимательской деятельности производится путем заключения **следующих типов контрактов**:
1) строительных контрактов;
2) аренды машин и оборудования;
3) контрактов на хранение и перевозку грузов;
4) контрактов продажи, обеспечения и снабжения;
5) договоров факторинга (финансирование под уступку денежного требования) — кредитный риск;
6) биржевых сделок.

Важнейшими методами снижения рисков предпринимательской деятельности являются их страхование и планирование, прогнозирование предпринимательской деятельности. Одним из внутренних источников снижения предпринимательского риска является проведение грамотной кадровой политики. Для успешной деятельности большое зна-

## 76 СТРАХОВАНИЕ И ЕГО ПРИЗНАКИ

**Страхование** — одна из трех сфер финансовой системы. Для страхования характерны экономические отношения только по перераспределению доходов и накоплений, связанных с возмещением материальных и иных потерь. Таким образом, страхование связано с вероятностным движением денежной формы собственности. Страховой случай может и не наступить. Для страхования характерны все признаки финансов, но оно имеет и свои **отличительные признаки**:
1) возникают перераспределительные отношения, обусловленные наличием страхового риска как вероятности и возможности наступления страхового случая, способного нанести материальный и иной ущерб;
2) для страхования характерны замкнутые перераспределительные отношения между его участниками, связанные с солидарной раскладкой суммы ущерба одного или нескольких субъектов на всех субъектов, вовлеченных в страхование. Это замкнутая раскладка основана на вероятности того, что число пострадавших хозяйств обычно меньше числа участников страхования. Как правило, число пострадавших должно быть существенно меньше числа застрахованных. Для организации замкнутой раскладки ущерба создается денежный страховой фонд, формируемый за счет взносов всех участников. Размер страхового взноса представляет долю каждого из них в раскладке. Обязательное страхование вовлекает наибольшее число участников, следовательно, меньше страховой тариф и риск;
3) страхование предусматривает перераспределение ущерба во времени и в территориальном разрезе;

где *СП* — себестоимость продукта;
*КВ* — капитальные вложения;
*ЕН* — нормативный коэффициент использования капитальных вложений.

Нормативный срок окупаемости капитальных вложений рассчитывается по следующей формуле:

$$ТОК.Н = 1 / ЕН.$$

**Налоговый риск** — невозможность гарантировать налоговую скидку, если проект не вступит в эксплуатацию к определенному сроку; потеря выигрыша в налогах, если участники прекратили работу над функционирующим, но не оправдавшем себя в экономическом смысле проектом, изменения налогового законодательства, решения налоговой службы и др.

**Риск неуплаты задолженностей зависит от следующих причин:**
1) краткосрочного падения спроса на производимый продукт;
2) снижение цен на продукт в результате перепроизводства.

Для того чтобы колебания не влияли на жизнеспособность проекта, ежегодные доходы от его осуществления должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженности. **Мерами снижения риска являются:**
1) использование резервных фондов;
2) производственные выплаты;
3) дополнительное финансирование;
4) кредиты.

Риск незавершения строительства должен быть гарантирован участниками строительства и инвесторами. При использовании в проекте нового технологического процесса или ноу-хау инвестор может потребовать гарантий завершения строительства, поскольку такие проекты значительно дороже.

Одной из причин возникновения риска является ошибка выбора проекта, необоснованное определение приоритетов и рыночной стратегии предприятия, а также соответствующих приоритетов различных видов инноваций, способных внести вклад в достижение целей предприятия.

Риски необеспечения проекта достаточным уровнем финансирования **включают в себя**: риск неполучения средств, необходимых для разработки проекта. При выборе источника финансирования проекта у предприятий существует 3 возможных варианта финансирования (самофинансирование, внешние источники финансирования, комбинация вкладов и внешних источников).

Риск по хозяйственным договорам предпринимательской деятельности включает несколько видов рисков:
1) риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров;
2) риск заключения предприятием договора на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых для предприятия данной отрасли;
3) риск заключения договоров с недееспособными гражданами или неплатежеспособными партнерами;
4) риск невыполнения партнерами договорных обязательств в установленные сроки;
5) риск нанесения ущерба третьим лица при осуществлении деятельности (загрязнение окружающей среды).

На рынке действуют множество предприятий, и это является причиной возникновения рисков из-за усиления конкуренции между предприятиями. Риски, связанные с обеспечением собственности на проекты, возникают по различным причинам.

4) характерной чертой страхования является относительная безвозвратность мобилизуемых средств.

**Страхование** — это совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет взносов страховых фондов, предназначенных для возмещения материального и иного ущерба предприятиям, организациям и физическим лицам.

**Субъекты страхования** — страхователь и страховщик. Страховщик — организация, осуществляющая страхование, имеющая на это лицензию. Страхователь — юридическое или физическое лицо, заключающее договор страхования и вносящее страховые взносы.

**Застрахованный** — это лицо, указываемое в договоре страхователем, жизнь или здоровье которого является объектом страховой защиты.

**Страховая сумма** — сумма денежных средств, на которую фактически застраховано имущество, жизнь, здоровье и т.д.

В мировой практике существуют **2 системы страхования**:
1) система первого риска — при наступлении страхового случая выплачивается в пределах страховой суммы, на которую заключается договор, но не больше суммы ущерба;
2) система пропорционального риска — выплачивают только ту часть ущерба, которой определяется страховое обеспечение.

чение имеет настрой менеджмента всех уровней управления.

Большое значение для снижения инновационного риска играет организация защиты коммерческой тайны на предприятии. Для обеспечения защиты коммерческой тайны на предприятиях должен вводиться определенный порядок работы с информацией и доступа к ней. Эффективная защита предприятием возможна при **обязательном выполнении следующих условий**:
1) единства в решении производственных, коммерческих и финансовых вопросов;
2) персональной ответственности всех руководителей за сохранность данной информации;
3) организации специального делопроизводства;
4) оптимальном ограничении лиц, имеющих доступ к данной информации;
5) выполнении требований об охране коммерческой тайны на всех этапах инновационного процесса;
6) наличии надежной охраны;
7) плановости разработки и осуществления маркетинга по защите коммерческой тайны;
8) создании системы обучения исполнителей правилам сохранения коммерческой тайны.

Одним из путей снижения рисков в предпринимательстве является также принятие оптимальных управленческих решений. Разработка эффективных управленческих решений проводится с помощью различных экономических методов, а также на основе интуиции в зависимости от сложившейся ситуации.

## 77 ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Основным документом, который устанавливает организационно-правовые формы хозяйствования в РФ, является Гражданский кодекс РФ (ГК РФ).

ГК РФ определяет **виды хозяйствующих субъектов**:

1) полное товарищество — товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом;
2) товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности;
3) общество с ограниченной ответственностью — учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов;

## 78 НАТУРАЛЬНАЯ ФОРМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

На ранних стадиях зарождения цивилизации и государственности люди самостоятельно для собственного потребления производили продукты питания и одежду в связи с тем, что обмена как формы экономических отношений еще не существовало.

**Натуральное хозяйство** — это простейшая форма организации хозяйства, при которой материальные и нематериальные блага направлены на собственное потребление.

**Натуральное хозяйство имеет ряд особенностей:**

1) закрытость производственной системы означает экономическую раздробленность единиц хозяйствования, в виде которых выступают:
   а) первобытные общины;
   б) патриархальные семьи и простые ремесленные хозяйства;
   в) феодальные и рабовладельческие поместья;
2) превышение ручного труда над специализацией. Разделение труда отчасти существовало и имело половозрастной характер. Это не могло сформировать основу экономики для успешного развития;
3) односторонняя экономическая связь между изготовителем товаров и их потребителем в связи с тем, что они являются одним и тем же лицом. Это объясняется определением категории натурального хозяйства;
4) стабильность данной формы хозяйствования проявляется в длительности периода, который она охватывала.

Развитие натурального хозяйства **произошло по следующим причинам**:

1) при отсутствии разделения труда не могло быть эффективного производства;

## 79 ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО

**Товарное производство** — форма организации хозяйства, при которой необходимые продукты создаются для сбыта на рынок. **Основные черты товарного хозяйства:**

1) является открытой системой организационно-экономических отношений. Нужные продукты производятся не для личного потребления, а для продажи их населению. Весь оборот нового товара выходит за пределы производственной единицы и направляется на рынок для удовлетворения потребностей покупателей;
2) производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, как глубоко осуществляется специализация (обособление) работников, организаций на производстве конкретной продукции или частей сложных изделий. Такое явление вызывается техническим прогрессом;
3) имеет косвенную, опосредованную зависимость между производством и потреблением. Произведенный товар в первую очередь поступает на рынок для бартера (или на деньги), а только потом попадает в сферу потребления.

**Товарное хозяйство** — это элемент социально-экономических отношений, который призван устанавливать равносторонний прогресс экономики. При существенности разделения труда широко используется совершенная техника, с помощью которой происходит рост выработки продукции. Повышение производительности труда способствует изготовлению продукции в расчете на душу населения. К тому же создаются новые виды продуктов, предназначаемых для бартера на рынке.

## 80 НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ

Степень неравенства доходов изображает кривая Лоренца. «Доля семей» обозначается через ось абсцисс, а «доля дохода» — через ось ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектом. Она означает то, что любой данный процент семей имеет право на соответствующий процент дохода. Следовательно, если 20 % всех семей получают 20 % от всего дохода, 40 % — 40 %, а 60 % — 60 % и так далее, то соответствующие точки будут расположены на биссекте.

На графике пространство между линией, которая устанавливает абсолютное равенство, и кривой Лоренца обозначает степень неравенства доходов. Чем больше эта область (или разрыв), тем объемнее степень неравенства доходов.

С помощью кривой Лоренца можно установить разницу между распределением доходов в разное время, в разных странах или между отдельными группами населения.

**Причины неравенства доходов:**

1) различия в способностях;
2) образование и обучение;
3) профессиональные вкусы;
4) владение собственностью;
5) господство на рынке;
6) удача, связи, несчастья и дискриминация.

Все эти причины существовали в переходный период в России. Однако, кроме них, существуют и специфические факторы неравенства: неоправданно низкая цена труда на начальном этапе рыночных реформ, необоснованность правового поля реформ, позволяющих относительно небольшой

2) так как бартер не был распространен, то накопление богатства выражалось в хранении продуктов производства. Это свидетельствовало об отсутствии капитального накопления, что очень важно для социально-экономического развития государства;
3) производство носило непредпринимательский характер, за него изготовитель не получал прибыли, так как полностью потреблял продукт собственного производства. Вследствие этого предприниматель не имел стимулов к труду, т.е. не пытался увеличить объем производства до уровня, превышающего его потребности. Таким образом, натуральная форма хозяйствования является неперспективной.

**Основные характеристики натуральной формы производства:**

1) замкнутость. Для этого типа хозяйствования основными экономическими отношениями являются те, которые образовываются внутри определенного сообщества. Каждое хозяйство формируется на собственных производственных ресурсах и обеспечивает себя всем необходимым. В таком хозяйстве осуществляются все виды работ — от добычи сырья до производства готовой продукции и ее потребления;
2) универсализации труда. Деятельность предпринимателя при натуральной форме производства направлена на удовлетворение своих потребностей;
3) прямые экономические связи между производством и потреблением. Подобные связи, которые отражают движение изготовляемого продукта, происходит по такой схеме: «производство — распределение — потребление».

4) общество с дополнительной ответственностью — учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества;
5) акционерное общество — общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций;
6) дочерние и зависимые общества.

Государственными и муниципальными унитарными предприятиями могут быть:

1) унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения; создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления;
2) унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления; создается в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, на базе государственного или муниципального имущества. Учредительным документом казенного предприятия является его устав.

группе населения России присваивать большие теневые доходы.

Какова оптимальная степень неравенства? Это один из важнейших вопросов в определении стратегии относительно неравенства доходов. Общего ответа на этот вопрос не существует. В литературе находятся аргументы за и против усиления равенства. Суть основополагающего аргумента в пользу равного распределения дохода заключается в том, что равенство доходов способствует максимизации удовлетворения потребностей покупателей. Главный аргумент относительно неравенства доходов состоит в том, что следует оставить прежними стимулы для производства продукции и дохода.

Доход — основной элемент расширения возможностей человека, применяемый в HDI (индекс человеческого развития) в качестве заменителя достойного жизненного стандарта. Рост дохода за последние 10 лет значительно колеблется в зависимости от страны. Распределение мирового дохода и способ его изменения являются глобальной проблемой, заслуживающей специального рассмотрения.

Уровни дохода в разных странах одновременно расходятся и сходятся — большинство регионов преодолевают различие в доходах, а остальные увеличивают его. В странах Латинской Америки и Карибского региона просматривается наивысшее неравенство доходов в мире. Подавляющее количество стран Восточной Европы и СНГ имеют относительно низкое неравенство, кроме Армении и России.

Товарное хозяйство состоит из таких общих организационных элементов, которые призваны удовлетворять потребности самых разных социально-экономических систем. Однако при этом объем и значение производства продукции и ее бартера совсем разные. Следовательно, товарное хозяйство имеет исторический характер: оно существенно преображалось на протяжении всей истории.

В первую очередь необходимо выявить генезис (происхождение) товарного производства. Одной из основных причин его появления выделяют общественное разделение труда. Первое масштабное разделение труда — разделение в сельском хозяйстве животноводства и земледелия; второе — отделение ремесла от земледелия, далее — возникновение отраслей.

В дальнейшем все большее значение приобретает экономический закон разделения труда. Согласно этому закону экономика развивается по причине улучшенной дифференциации (расчленения) трудовой деятельности, что в будущем приводит к разделению и взаимодействию разных ее видов. Как следствие возникают 3 формы разделения труда:

1) международное (между странами);
2) общее (между большими отраслями народного хозяйства — земледелием, промышленностью и т.д.);
3) частное (деление внутри масштабных отраслей на подотрасли, виды производства) и единичное (внутри предприятий — на разные их подразделения).

## 81 СУЩНОСТЬ ЭФФЕКТА ДОХОДА И ЭФФЕКТА ЗАМЕЩЕНИЯ

Изменение стоимости используемого блага оказывает влияние на объем и структуру спроса с помощью эффекта дохода и эффекта замещения (субституции). Определение **эффекта дохода** заключается в том, что снижение стоимости товара при неизменном номинальном доходе равносильно увеличению реального дохода потребителя, повышающего возможности потребления данного товара. **Эффект замещения** — изменение структуры спроса, произошедшее по причине увеличения покупок уцененного товара по отношению ко всем другим товарам с неизменными ценами. При увеличении потребления уцененного товара индивид замещает им потребление относительно более дорогих товаров.

Следует обратить внимание, что эффект замены в основном действует в одну сторону — увеличиваются покупки уцененного товара. Аналогичным способом действует и эффект дохода относительно обычных товаров. Что же касается товаров низкого качества, то здесь действие эффекта дохода прямо противоположно — объем их покупок уменьшается. Такие изменения происходят, как правило, в долгосрочном периоде.

Когда доход покупателя изменяется, а все остальные условия остаются постоянными, то объем закупок товаров возрастает в той же пропорции, что и доход. По мере увеличения дохода покупатель имеет возможность приобретать больше товаров. Если это изобразить с помощью графика и соединить между собой точки равновесия потребителя, то образуется линия, которая называется кривой «доход — потребление» (кривая Хикса).

## 82 ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Инвестиции** — это осуществление определенных экономических проектов в настоящем с расчетом получить доходы в будущем. В отечественной и зарубежной экономической литературе такой подход к пониманию инвестиций является преобладающим.

**Субъекты инвестиционной деятельности** — это инвесторы и пользователи объектов инвестирования. Особенностью инвесторов является отказ от немедленного потребления имеющихся средств в пользу удовлетворения собственных потребностей в будущем на новом, более высоком уровне.

Участники инвестиционной деятельности: инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности, другие лица. По российскому законодательству ими могут быть хозяйствующие субъекты, банковские и небанковские финансово-кредитные институты, посреднические организации, инвестиционные биржи, граждане РФ, иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Субъекты инвестиционной деятельности могут выступать одновременно и как инвесторы, и как пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также совмещать функции других участников этой деятельности.

**Можно выделить следующие группы инвестиций:**

1) денежные средства и финансовые инструменты (целевые банковские вклады, паи и т.п.);
2) материальные ценности (здания, сооружения, оборудование и т.п.);

## 83 НАЛОГИ

**Налоги** — неотъемлемый элемент государства в условиях рыночных отношений. Знание налогового законодательства необходимо каждому бизнесмену, потому что, занимаясь предпринимательской и коммерческой деятельностью, он должен четко знать и определять, какие налоги платить, сколько и когда.

В Налоговом кодексе РФ (НК РФ) определяются система налогов и сборов, взимаемых в бюджеты разных уровней, общие принципы налогообложения, права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов, а также формы, методы налогового контроля и ответственность за совершение налоговых правонарушений.

Согласно ст. 8 НК РФ **налог** — обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

В РФ все **обязательные платежи по закону разделены на 3 группы**:

1) федеральные;
2) региональные;
3) местные.

Кроме этих групп, существует единый социальный налог, формирующий государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, фонды обязательного медицинского страхования.

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ, если иное не предусмотрено п. 7 ст. 12 НК РФ.

## 84 ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

**Важнейшими из принципов налогообложения являются:**

1) принцип всеобщности — это когда публично-правовая обязанность платить законно установленные налоги распространяется на всех лиц, признаваемых НК РФ. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из политических, идеологических, этнических, конфессиональных и иных различий между плательщиками налогов;
2) принцип равенства — в социальном государстве в отношении обязанности платить законно установленные налоги предполагает, что равенство должно достигаться посредством справедливого перераспределения налогового бремени путем дифференциации ставок налогов и предоставления льгот;
3) принцип соразмерности — означает ограничение права собственности в результате установления и взимания налогов в допустимой мере. Недопустимы налоги, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав. Не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств;
4) принцип справедливости — в социальном государстве в отношении обязанности платить налоги предполагает, что равенство должно достигаться посредством справедливого перераспределения налогового бремени путем дифференциации ставок налогов и предоставления льгот.

3) имущественные, интеллектуальные и иные права, имеющие денежную оценку (нематериальные активы).

По объектам вложения средств выделяют реальные и финансовые инвестиции. **Реальные инвестиции** — это совокупность вложений в реальные экономические активы — материальные ресурсы (элементы физического капитала, прочие материальные активы) и нематериальные активы (научно-техническую, интеллектуальную продукцию и т.д.). **Финансовые инвестиции** — это вложения средств в различные финансовые активы — ценные бумаги, паи и долевые участия, банков-ские депозиты и т.п.

В зависимости от цели инвестирования выделяют прямые и портфельные (непрямые) инвестиции. **Прямые инвестиции** — это вложения в уставные капиталы предприятий (фирм, компаний) с целью установления непосредственного контроля и управления объектом инвестирования. **Портфельные инвестиции** — это средства, вложенные в экономические активы с целью извлечения дохода (в форме прироста рыночной стоимости инвестиционных объектов, дивидендов и т.д.) и диверсификации рисков.

Российская экономика нуждается в капитальных вложениях. Инвестиции могут привлекаться как со стороны российских предприятий, так и со стороны зарубежных инвесторов. Привлечение дополнительного капитала в последнее время становится залогом успешной деятельности предприятия, помогая выжить ему в рыночных условиях.

Эффект замещения выражается в реакции потребителя на повышение стоимости нормальных товаров, что приводит к уменьшению объема покупки подорожавших товаров и к увеличению покупок товаров-заменителей. Эффект дохода определяет рост потребления нормальных товаров в результате падения их стоимости посредством увеличения реального дохода, вызванного снижением цены. И наоборот, сокращение потребления нормальных товаров происходит в результате увеличения их стоимости за счет сокращения реального дохода, вызванного ростом цены.

Для товаров низкого качества ситуация устанавливается в зависимости от степени влияния эффектов дохода и замещения на выбор потребителей. Так, если для нормальных товаров эффект замещения и эффект дохода складываются, то для товаров низкого качества они отнимаются. Если расходы на низкокачественные товары составляют в бюджете потребителя основное место, то положительный эффект замещения перекрывается отрицательным эффектом дохода.

Какой эффект является более весомым — эффект замещения или эффект дохода? Или они только взаимно дополняют и взаимно погашают друг друга таким способом, что кривая совокупного предложения труда ни повышается, ни понижается? Точного ответа на этот вопрос нет. В каждом отдельном случае это зависит от особенностей данного человека.

Установление дифференцированных ставок налогов, налоговых льгот не допускается в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала;

5) принцип законности — является наиболее универсальным принципом, в нем обозначены формальные основания, необходимые для признания налогов и сборов законно установленными. Права и свободы человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления;
6) принцип точности или ясности, определенности (непротиворечивости) формулировок актов налогового законодательства. Плательщик налога не должен нести ответственности из-за возможного двойного толкования правовых норм, устанавливающих его обязанности по уплате налога, и все сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах толкуются в пользу плательщика налога.

Исследование предмета и метода налогового права представляет интерес с точки зрения разработки и совершенствования налогового законодательства.

Этим целям соответствуют **следующие предусмотренные положения**:

1) создание законодательных предпосылок для проведения принципа законности в налоговых отношениях;
2) законодательная регламентация системы налоговой отчетности и основных форм налогового контроля; детальная разработка института налоговой ответственности.

**К федеральным налогам и сборам относятся** (ст. 13 НК РФ):

1) налог на добавленную стоимость;
2) акцизы;
3) налог на доходы физических лиц;
4) единый социальный налог;
5) налог на прибыль организаций;
6) налог на добычу полезных ископаемых;
7) водный налог;
8) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
9) государственная пошлина.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ, если иное не предусмотрено п. 7 ст. 12 НК РФ.

Региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов РФ в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ о налогах.

**К региональным налогам относятся** (ст. 14 НК РФ):

1) налог на имущество организаций;
2) налог на игорный бизнес;
3) транспортный налог.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если иное не предусмотрено п. 4 и п. 7 ст. 12 НК РФ.

**К местным налогам относятся** (ст. 15 НК РФ):

1) земельный налог;
2) налог на имущество физических лиц.

## 85 ГОСУДАРСТВО И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

При возникновении какого-либо сбоя в рыночной экономике автоматически включается механизм саморегуляции, но, к сожалению, не со всеми проблемами рынок может справиться самостоятельно. Исправить «провалы» рынка помогает государство.

«Провалы» рынка — случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. Обычно выделяют 4 типа **неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка**:

1) монополию;
2) несовершенную информацию;
3) внешние эффекты;
4) общественные блага.

При наступлении этих ситуаций на помощь приходит государство. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти направления деятельности государства составляют нижнюю границу его вмешательства в экономику. Однако в настоящее время функции государства гораздо шире. Они включают развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, государственное пособие малоимущим. Лишь небольшое число перечисленных услуг обладают свойствами чисто общественных благ.

Чисто общественное благо — такое благо, которое потребляется всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет (например, национальная оборона).

## 86 ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ

Иногда в целях получения дополнительного дохода монополия, используя свое рыночное положение, продает один и тот же товар по разным ценам на различных рынках. Это ни в коей мере не связано с дифференциацией цен в зависимости от качества товаров и услуг, а также с различиями в расходах на доставку и хранение в различных регионах.

Применение таких цен не только возможно в силу обособления рынков друг от друга географически или тарифными барьерами, но и становится необходимым для получения максимальной прибыли вследствие различной реакции спроса на изменение цены (эластичности спроса) на этих обособленных рынках, а следовательно, и готовности отдельных потребителей приобрести необходимое количество товара по цене выше средней рыночной. Такая экономическая политика называется ценовой дискриминацией.

Обычно **ценовую дискриминацию подразделяют на 2 типа**:

1) дискриминацию по единицам продаваемой продукции. Суть ее заключается в различных условиях покупки товара или оплаты услуги потребителем в зависимости от количества приобретаемого. Так, цены на товары, приобретаемые в розницу, выше, чем на те же товары при оптовых закупках. Цена на железнодорожный билет будет возрастать с увеличением пути следования, но цена первых километров будет дороже, чем последующих;
2) дискриминацию среди покупателей. Покупатели имеют различные доходы и, соответствен-

## 87 РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН. МЕТОДЫ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА НА ЦЕНЫ

**Государственное регулирование рынка и цен** — это комплекс мер, устанавливаемых правительством в системе товарно-денежных отношений относительно осуществления регулирования цен в различных сферах народного хозяйства и контроля за ними. Таким образом, регулирование цен можно назвать попыткой государства посредством законодательных, административных и бюджетно-финансовых процедур оказать влияние на рынок и цены так, чтобы они в дальнейшем могли привести к устойчивому развитию экономики в целом.

Государственное регулирование цен является направлением макроэкономического регулирования экономики по следующим направлениям:

1) по поддержанию на рынке конкурентной среды и предотвращению монополизации;
2) по борьбе с инфляцией и обеспечению стабильности цен;
3) по проведению социально ориентированной политики цен;
4) по обеспечению оптимального соотношения внешнеторговых и внутренних цен.

Кроме макроэкономического воздействия государства на цены, существует и их регулирование на микроэкономическом уровне. К микроэкономическим мерам воздействия государства на цены относятся:

1) контроль за уровнем цен на продукцию (услуги) естественных монополий, организаций, занимающих монопольное и доминирующее положение на рынке;
2) установление цен на продукцию (услуги), которые имеют особую социальную значимость;

## 88 БИРЖИ И ИХ РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Биржа** — это форма организации оптовой торговли, которая отличается от торговых фирм, торговых домов, а также ярмарок и аукционов. Основная особенность биржи состоит в том, что она представляет собой объединение многочисленных самостоятельных предпринимателей и посредников, организовавшихся для удобства ведения торговой деятельности. Биржа основывается на организации периодических торгов в определенное время, в определенном месте, по конкретным правилам.

Предметом торговли на биржах является не только товар, а в основном срочный контракт на него, а основной целью операций — получение прибыли от ценовых колебаний контрактов, а также снижение риска таких колебаний на рынке реального товара посредством срочных контрактов (хеджирования).

**Товарная биржа** — вспомогательное учреждение сферы обращения, которое обслуживает в основном посреднические и торгующие предприятия.

**Товарная биржа имеет 2 основных направления деятельности:**

1) оптовую торговлю;
2) котировку цен товаров.

Товарные биржи, как свидетельствует зарубежный опыт, принимающие участие в рыночных преобразованиях, могут обеспечить государству надежное основание и механизм для ценообразования на товарном рынке. Следовательно, воссоздание биржевой торговли товарами поможет усилить сложившиеся в России за последний год предпосылки к экономическому росту.

но, способны платить за один и тот же товар разную цену. Конечно, если бы фирме удалось продать весь товар всем покупателям по высокой цене, то общий доход был бы выше, но фирма проиграла бы в объеме продаж, что при дальнейшем повышении цены привело бы к снижению дохода фирмы. Поэтому продавцы устанавливают дифференцированные цены на один и тот же товар на различных рынках. Эти рынки могут различаться по группам потребителей, территориям, времени и т.п. Так, многие покупатели предпочитают совершать покупки во время сезонных и иных распродаж, что в конечном счете выгодно фирмам. Ценовая дискриминация также часто используется фирмой в ходе конкурентной борьбы для переманивания покупателей у других фирм, желающих отобрать право монополии у первой фирмы.

Ценовая дискриминация **возможна при обязательном выполнении 3 условий**:

1) фирма должна обладать достаточной монопольной силой, чтобы контролировать производство и ценообразование;
2) должна быть исключена возможность перепродажи товара. Если можно купить товар на одном рынке по низкой цене и продать на другом по высокой, то это приведет к изменению спроса и предложения, а в результате — и к выравниванию цен, что подорвет ценовую дискриминацию;
3) способность производителя к определению структуры рынка.

Но большинство благ потребляется коллективно, а не индивидуально. К тому же обычно государство проводит антимонопольную и антиинфляционную политику, пытается сократить безработицу, сгладить социально-экономическое неравенство в обществе. В последние годы все более активно государство участвует в регулировании структурных изменений, поддерживает НТП, следит за темпами развития национальной экономики, т.е. роль государства в экономике неуклонно растет.

Государственный аппарат стремится решить 2 взаимосвязанные задачи — обеспечить нормальную работу рынка и хотя бы смягчить острые социально-экономические проблемы.

Однако роль государства в рыночной экономике не может быть безграничной. Поэтому рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения (так же как государство накладывает ограничения на развитие экономики).

Прежде всего недопустимы такие методы вмешательства государственного сектора, которые разрушают рыночный механизм. Гораздо действенными здесь оказываются косвенные регуляторы (налоги, субсидии и др.), особенно те из них, которые встроены в сам механизм рыночной экономики. Поэтому государственное регулирование должно либо ослаблять, либо усиливать действие рыночных сил. Однако следует помнить, что все регуляторы имеют довольно противоречивый характер.

Особенности товарных бирж на сегодняшнее время, правила и механизмы биржевой торговли имеют весомое значение для формирования рыночных цен. Изучение воздействия биржи на цены дает возможность определить причины и закономерности становления многообразных явлений на рынках биржевой продукции и делает анализ рыночной конъюнктуры реальнее.

**Фондовые биржи** — это организации, которые осуществляют свою деятельность с целью создания условий для обращения ценных бумаг и установления их рыночных цен. Фондовая биржа, как правило, состоит из 3 членов, которые являются ее акционерами. Она создается в виде закрытого акционерного общества (ЗАО). Фондовая биржа не является коммерческим предприятием.

**Финансовая деятельность биржи осуществляется за счет:**

1) регулярных членских взносов членов фондовой биржи;
2) продажи акций биржи, дающей право вступить в ее члены;
3) биржевых сборов с каждой сделки, заключенной на бирже;
4) других доходов.

Биржевая торговля характеризуется существенными оборотами по странам и биржам. Большая часть биржевого оборота сосредоточена в таких странах, как США, Англия и Япония, на которые приходится до 98 % объема биржевых сделок с товарами. На товарных биржах осуществляется также фьючерсная и опционная торговля ценностями, капиталом и т.п. К национальным биржам относятся японские, бразильские, американские.

3) установление акцизов и субсидирование конкретных товаропроизводителей;
4) установление торговых надбавок на некоторые виды продукции;
5) регулирование цен и таможенных тарифов во внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование цен проводится посредством сочетания прямых и косвенных форм и методов.

**Методы прямого регулирования цен:**

1) замораживание цен, временный или частичный запрет на изменение цен;
2) установление фиксированных цен и тарифов соответствующими органами власти;
3) установление максимального или минимального уровня цены;
4) установление предельного норматива рентабельности;
5) установление фиксированных цен или предельных размеров торговых надбавок, наценок, скидок;
6) декларирование цен;
7) установление рекомендательных цен по основным видам продукции.

Косвенное регулирование цен осуществляется с помощью комплекса способов и средств, которые приводят к увеличению предложения на рынке, управлению доходами потребителей, регулированию налогов на продукцию.

**Методы косвенного воздействия государства на цены:**

1) регулирование доходов производителей продукции, продавцов и покупателей;
2) регулирование налогов на производимую и потребляемую продукцию;

3) разработка системы мер, направленных на расширение товарного предложения (снижение ставки банковского процента, льготное кредитование и налогообложение и т.д.) и др.

# МИКРОЭКОНОМИКА

**шпаргалка** — носитель информации, используемый на экзаменах, тестах, контрольных работах и других проверках знаний с целью подсмотреть или списать то, что испытуемый должен был выучить.

Использование шпаргалок запрещено официально. При их обнаружении учащийся, как правило, выгоняется с экзамена с неудовлетворительной оценкой. Строгость наказания неодинакова в разных учебных учреждениях, часто зависит от традиций страны.

В словаре М. Фасмера указывается родство шпаргалки с шутливым украинским словом *шпарга`л* — «старая исписанная бумажка». С XVII века известно польское слово *szparga* — «старая исписанная бумажка», происходящее, возможно, от латинского слова *sparganum* — «пелёнка».




ISBN 978-5-379-01268-7
9 785379 012687
2522 01

МИКРОЭКОНОМИКА

ШПАРГАЛКА